



Konferenz Reader
Hamburg 11./12. Mai 2017
Haus der Patriotischen Gesellschaft von 1765

INTERNATIONALE KONFERENZ ZU FINANZDIENSTLEISTUNGEN

11./12. MAI 2017



HAMBURG | Patriotische Gesellschaft von 1765

REFORM DER REFORM – WAS TUN, UM ALTERSARMUT ABZUWENDEN?

REFORM OF THE REFORM – WAYS TO REDUCE POVERTY IN OLD AGE AND SUPPLEMENT RETIREMENT INCOMES

Themen:

- Rentenversicherungsbeiträge auch für Beamte und Selbstständige
- Restschuldversicherung
- Fairer Regulierungsrahmen für Fintecs
- Roboadvisory: Mehr Beratung für wenig Geld, oder unabsehbare Risiken?
- Deutschlandrente
- Schuldnerberatung 4.0 – Soziale Dienstleistungen im Wandel
- Real estate, a good idea for old-age provision? Equity release schemes as a way to close the pension's gap.
- Equity release: A tale of five countries, role models for a safe old-age provision?
- Equity release schemes: Characteristics of a good and viable product?



Institut für
finanzdienstleistungen e.V.



Co-funded by
the European Union



Mit freundlicher
Unterstützung

AG SBV

verbraucherzentrale

VuR Verbraucher
unabhängig

UW
Landwirtschaft Universität
Wissenschaftszentrum für
Sozialforschung und Politikberatung

EFMD
Präventionsnetzwerk
Finanzdisziplin e.V.

ING DiBa

Team!Bank

TARGO BANK



Creditplus

die Bayerische

DIE INTERNATIONALE KONFERENZ ZU FINANZDIENSTLEISTUNGEN	1
PROGRAMM	3
Donnerstag, 11. Mai 2017	3
Freitag, 12. Mai 2017	4
ABSTRACTS	6
Impulsreferat: Walter Riester (SPD, Bundesminister a.D.)	6
PLENUM 1: RENTENVERSICHERUNGSBEITRÄGE AUCH FÜR BEAMTE UND SELBSTÄNDIGE: RETTET UNS DIE BÜRGERVERSICHERUNG?	6
Stephanie Heise (VZ Nordrhein-Westfalen)	6
Anja Hajduk (Bündnis 90/ Die Grünen)	8
Katja Suding (FDP)	8
D 1.1: REAL ESTATE A GOOD IDEA FOR OLD-AGE PROVISION? EQUITY RELEASE SCHEMES AS A WAY OUT.	9
Prof. Dr. Doris Neuberger (Univ. Rostock, iff)	9
Dr. Jörg Dötsch (Andrássy University Budapest)	10
Ettore Marchetti (European Commission)	11
Dr. Declan French (Queen Univ. Belfast)	12
Friedrich Thiele (Dt. Leibrenten AG)	12
D 1.2: JEDEM TÖPFCHEN SEIN DECKELCHEN – GEEIGNETHEIT VS. BEDARFSGERECHTIGKEIT, PRODUKTE ODER BERATUNG?	13
Nils Nauhauser (VZ Baden-Württemberg)	14
Florian Weiterer (BaFin)	15
Manfred Bauer (MLP)	15
Prof. Julius Reiter (Baum Reiter & Kollegen)	16
D 1.3 RESTSCHULDVERSICHERUNG: GESETZESLAGE UND PRAXIS	17

Andrea Heyer (VZ Sachsen)	17
Rita Reichard (VZ Nordrhein-Westfalen)	20
D 2.1 EQUITY RELEASE: A TALE OF FIVE COUNTRIES, ROLE MODELS FOR A SAFE OLD-AGE PROVISION?	21
Prof. Dr. Martina Eckardt (Andrassy University Budapest)	21
John Maher (Waterford Institute of Technology)	22
Dr. Carmen Friedrich (TU Dresden)	23
Dr. Joris Hoekstra (Delft University of Technology)	25
Dr. Pierluigi Murro (LUMSA)	25
Nigel Waterson (Equity Release Council - UK)	26
D 2.2 STEHEN GESETZLICHE REGELUNGEN DER DIGITALISIERUNG IM WEG - FAIRER REGULIERUNGSRAHMEN FÜR FINTECHS UND BANKEN?	29
Antonia Jartuschuk (Bundesbank)	29
Dr. Annabel Oelmann (VZ Bremen)	30
Dr. Erich Paetz (BMJV)	31
Jan W. Wagner (CreditPlus Bank)	32
D 2.3 PROBLEME BEI KARTENMISSBRAUCHSFÄLLEN	33
Markus Feck (VZ Nordrhein-Westfalen)	33
D 3.1 EQUITY RELEASE SCHEMES: CHARACTERISTICS OF A GOOD PRODUCT?	33
John Maher (Waterford Institute of Technology)	34
Prof. Dr. Udo Reifner (Hamburg University, iff)	35
Lennart Grabe (Svensk Hypotekspension AB)	35
John Moriarty (Seniors Money International)	37
Donal McKillop (Queen's University Belfast)	38
D 3.2 ROBOADVISORY	39
Nils Nauhauser (VZ Baden-Württemberg)	39
Dr. Dieter Korczak (ECDN)	40

Marco Habschick (evers & jung)	41
PLENUM 2 NIEDRIGE EINKOMMEN UND ALTERSVORSORGE/VON NULLZINS AUF NORMAL - WAS KOMMT AUF UNS ZU?	42
D 3.3 KONSUMENTENKREDITE	42
Kay Görner (VZ Sachsen, Marktwächter Finanzen)	42
PLENUM 2 NIEDRIGE EINKOMMEN UND ALTERSVORSORGE/VON NULLZINS AUF NORMAL – WAS KOMMT AUF UNS ZU?	43
Dr. Ralf-Joachim Götz (DVAG)	43
Dr. Peter Schwark (gdv)	44
F 1.1 AUSLASTUNG UND EFFIZIENZ IN DER SB	46
Gundolf Meyer (Schuldnerhilfe Köln e.V.)	46
F 1.2 EVALUATION DES GESETZES GG. UNSERIÖSE GESCHÄFTSPRAKTIKEN	47
Prof. Wolfgang Jäckle (Inkassowatch)	47
Kirsten Pedd (BDIU)	49
Michael Weinhold (AG SBV)	50
F 1.3 AKTUELLE ZIVILPROZESSUALE FRAGESTELLUNGEN IN ANLEGERKLAGEN	51
Jens Rathmann (RiOLG Frankfurt am Main)	51
F 2.1 THE POOR PAY MORE	53
F 2.2: ARM IM ALTER: PRÄVENTION IN DER PFLICHT	53
Birgit Bürkin (rw budgetberatung)	54
Maike Cohrs (Diakonisches Werk Köln und Region)	55
Ulf Groth (Hochschule Neubrandenburg)	56
F 2.3: AKTUELLE BGH-RECHTSPRECHUNG: KÜNDIGUNG VON BAUSPARVERTRÄGEN U.A.	58
Hartmut Schwarz (Verbraucherzentrale Bremen)	58

PLENUM 3: DEUTSCHLANDRENTE: WEG MIT NUTZLOSEN GARANTIEN UND ÜBERHÖHTEN VETRIEBSKOSTEN	59
Nils Nauhauser (VZ Baden-Württemberg)	59
Udo Philipp (iff und Triodos)	60
Jürgen Stellpflug (Ökotest)	62

Die internationale Konferenz zu Finanzdienstleistungen

Die 10. Finanzdienstleistungs-Konferenz in Hamburg dient als Plattform für Diskussionen über nationale und internationale Themen auf den Podien und in den Wandelhallen zwischen den Akteuren im Bereich der Finanzdienstleistungen: Anbieter, Verbraucherverbände, Schuldnerberatungen, staatliche Institutionen, Wissenschaft und Medien.

Die demografische Entwicklung verschiebt das Verhältnis von Beitragszahlern und Leistungsempfängern der Rentenversicherung zu Ungunsten jüngerer Generationen. Bruchige Erwerbshistorien, gerade auch in Ostdeutschland führen zu verhältnismäßig niedrigen Renten. Um die zum Ausgleich dieser in der gesetzlichen Rentenversicherung entstehenden Vorsorgelücke zu schließen, wurde die zweite und dritte Säule der Altersvorsorge, d.h., die betriebliche und die private Altersvorsorge um die Jahrtausendwende staatlich gefördert.

Die Niedrigzinsphase hat die klassischen Altersvorsorgeprodukte der Deutschen, die Lebensversicherung und das klassische Sparbuch für viele Sparer unattraktiv gemacht und die erwarteten Vorsorgeleistungen haben sich deutlich verringert. Die private Vorsorge erreicht zudem Menschen mit niedrigen Einkommen nicht, bzw. lohnt sich aufgrund der Anrechenbarkeit auf die Grundsicherung nicht. Während die Altersarmut derzeit noch ein verhältnismäßig wenig verbreitetes Problem ist, hat sich die Sorge vieler Verbraucher diesbezüglich erhöht. Altersarmut ist damit im Vorfeld der Bundestagswahl wieder auf die politische Agenda getreten.

Neben der betrieblichen Altersvorsorgevariante von Andrea Nahles sind zuletzt drei hessische Landesminister mit einem parteiübergreifenden Vorschlag zur Deutschlandrente an die Öffentlichkeit gegangen. Die Konzepte der jüngeren Zeit werden auf den Plenen diskutiert. Auch werden die Referenten sich mit den Risiken, die bei einer Rückkehr zu höheren Zinsen eintreten können, auseinandersetzen.

Am Donnerstag werden die englischen Veranstaltungen im Hauptsaal ins Deutsche übersetzt.

Der erste international ausgerichtete Konferenztag bringt zwei Themen mit hoher sozialer Brisanz zusammen: die Verhinderung von Altersarmut und eine angemessene Wohnraumversorgung für sog. Schwellenhaushalte. Weil Wohnungserwerb und Altersvorsorge sich gegenseitig behindern geht es um neue Finanzprodukte, die Wohnungskapital liquide und Altersvorsorge in Wohnungen investierbar gestalten.

The first day of the conference has an international orientation. It regards old age poverty and access to affordable housing. In the present competition between savings into homeownership and into old age pension schemes people have to choose although both elements could be harmonised through intelligent financial products that render real estate more liquid and pension savings more adapted to house investments.

Themen im Rahmen des Fachanwaltslehrgangs:

- Restschuldversicherungen
- Probleme bei Kartenmissbrauchsfällen
- Konsumentenkredite
- Aktuelle zivilprozessuale Fragestellungen in Anlegerklagen
- Die BGH Rechtssprechung zur Kündigung von Bausparverträgen

Themen speziell für die Schuldnerberater:

- Das Gesetz gg. unseriöse Geschäftspraktiken in der Praxis
- Schuldnerberatung 4.0 - Soziale Dienstleistung im Wandel
- The poor pay more
- Prävention von Altersarmut

Programm

Donnerstag, 11. Mai 2017

- 08:30 **Registrierung/Kaffee/Registration/Coffee**
- 09:00 **Eröffnung der Veranstaltung / Opening adress**
Cornelia Prüfer-Storcks (Senat HH); Dr. Ulbricht (*iff*)
- 09:10 **Impulsreferat**
Walter Riester (SPD)
- 09:30 **Plenum P1**
- P 1.1 Rentenversicherungsbeiträge auch für Beamte und Selbständige: rettet uns die Bürgerversicherung?**
Including civil servants and the self-employed into the public system – helpful solution? (Engl./Dt.)
Anja Hajduk (Bündnis 90/Die Grünen, MdB); Walter Riester (SPD); Katja Suding (FDP); Stephanie Heise (VZ NRW)
Moderation: Hermann-Josef Tenhagen (finanztip)
- 11:00–
11:30 Pause/**Break**
- 11:30–
13:00 **Parallele Veranstaltungen / Parallel sessions:**
- D 1.1 Real estate a good idea for old-age provision? Equity release schemes as a way out.** (Engl./Dt.)
Ettore Marchetti (European Commission); Friedrich Thiele (Dt. Leibrenten AG); Dr. Peter Hennecke (Univ. Rostock); Dr. Declan French (Queen's Univ. Belfast); Dr. Jörg Dötsch (Univ. Andrassy); Sebastien Clerc-Renaud (*iff*)
Moderation: Prof. Doris Neuberger (Univ. Rostock)
- D 1.2 Jedem Töpfchen sein Deckelchen – Geeignetheit vs. Bedarfsgerechtigkeit, Produkte oder Beratung?**
Manfred Bauer (MLP); Prof. Julius Reiter (RA, Baum, Reiter & Collegen; FOM Hochschule); Niels Nauhauser (VZ BaWü); Florian Weiterer (BaFin)
Moderation: Falk Zielke (dpa Themendienst)
- D 1.3 Restschuldversicherung: Gesetzeslage und Praxis**
Michael Knobloch (VZ Hamburg); Andrea Heyer (VZ Sachsen); Rita Reichard (RAin, VZ NRW)
- 13:00–
14:00 Mittagessen/**Lunch break**
- 14:00 **Parallele Veranstaltungen/Parallel sessions:**
- D 2.1 Equity release: a tale of five countries, role models for a safe old-age provision?** (Engl./Dt.)
Dr. Carmen Friedrich (TU Chemnitz); Dr. Joris Hoechststra (Univ. Delft); Nigel Waterson (Equity Release Council); John Maher (WIT); Dr. Pierluigi Murro (LUMSA)
Moderation: Prof. Martina Eckardt (Univ. Andrassy)
- D 2.2 Stehen gesetzliche Regelungen der Digitalisierung im Weg - fairer Re-**

gulierungsrahmen für Fintechs und Banken?

Thomas Bieler (ING DiBa); Dr. Erich Paetz (BMJV); Dr. Annabel Oelmann (VZ Bremen); Jan Wagner (Creditplus), Antonia Jartschuk (Deutsche Bundesbank, Ffm)

Moderation: Thomas Mai (VZ Bremen).

D 2.3 **Probleme bei Kartenmissbrauchsfällen**

Markus Feck (VZ NRW)

15:30–
16:00 Pause/**Break**

16:00–
17:30 **Parallele Veranstaltungen / Parallel sessions:**

D 3.1 **Equity release schemes: Characteristics of a good product?(Engl./Dt.)**

Prof. Donal McKillop (Queen's Univ. Belfast); Prof. Udo Reifner (iff); Lennart Grabe (Hypotekspension Sweden); John Moriarty (Seniors Money Ireland)
Moderation: John Maher (WIT)

D 3.2 **Roboadvisory: mehr Beratung für wenig Geld, oder unabsehbare Risiken?**

Niels Nauhauser (VZ BaWü); Prof. Stefan Mittnik (LMU); Oliver Vins (Vaamo); Marco Habschick (evers & jung); Dr. Dieter Korcak (ECDN)
Moderation: Barbara Sternberger-Frey (Journalistin)

D 3.3 **Konsumentenkredite**

Kay Görner (VZ Sachsen)

17:30–
17:45 Pause/**Break**

17:45 **Plenum 2**

P 2 **Niedrige Einkommen und Altersvorsorge/Von Nullzins auf normal – was kommt auf uns zu?**

Prof. Ulrich Fritsche (Univ. Hamburg); Dr. Ralf Götz (DVAG); Dr. Peter Schwark
Moderation: Christian Kirchner (Capital)

19:15 Ende des ersten Tages/**End of the Day**

19:30–
ca. 22:00 Abendveranstaltung/Buffer/**Evening Event**

Freitag, 12. Mai 2017

08:30–09:00 **Registrierung/Kaffee**

09:00–10:30 **Parallele Veranstaltungen:**

F 1.1 **Schuldnerberatung 4.0 - soziale Dienstleistung im Wandel**

Gundolf Meyer (SH Köln); Tim Sommer (SB WHV)

F 1.2 **Das Gesetz gg. unseriöse Geschäftspraktiken in der Praxis**

Michael Weinhold (AG SBV); Prof. Wolfgang Jäckle (InkassoWatch); Prof. Dörte Busch (HWR Berlin); Kirsten Pedd (BDIU)
Moderation : Marcus Köster (VZ NRW).

F 1.3 **Aktuelle zivilprozessuale Fragestellungen in Anlegerklagen**

Jens Rathmann (OLG Frankfurt/Main)

Sonderthema **Stand der Überschuldungsforschung und offene Forschungsfragen.**
Xiaojing Wang (Univ. Ulster);

10:30–11:00 Pause

11:00–12:30 **Parallele Veranstaltungen:**

F 2.1 **The poor pay more**

Edda Castelló (BdV); Réka Lödi (SB Koordinierungsstelle); Gideon Schacht (iff);

Moderation: Stephen Rehmke (*Juest & Opprecht*)

F 2.2 **Arm im Alter: Die Prävention in der Pflicht?**

Birgit Bürkin (RW Budgetberatung); Maike Cohrs (SB, DW Köln); Prof. Ulf Groth (HSNB)

Moderation: Marius Stark (pnfk)

F 2.3 **Aktuelle BGH-Rechtsprechung: Kündigung von Bausparverträgen u.a.**

Hartmut Schwarz (VZ HB); Richard Lindner (BGH Karlsruhe)

12:30–12:45 Pause

12:45–14:00 **Deutschlandrente: Weg mit nutzlosen Garantien und überhöhten Vertriebskosten**

P3

Dr. Peter Schwark (gdv); Udo Philipp (iff); Jürgen Stellpflug (Ökotest), Niels Nauhauser (VZ BaWü); Axel Kleinlein (BdV)

Moderation: Anne Seith (Spiegel)

14:00 Verabschiedung (*iff*)

14:15 Ende der Veranstaltung

* = Angefragt bzw. Anfrage in Bearbeitung ** = Geplant

Mitveranstalter:

6 Verbraucherzentralen, VZBV und AG SBV; Präventionsnetzwerk Finanzkompetenz

Anmeldung und Organisation:

Institut für finanzdienstleistungen (*iff*) e.V.

Rödingsmarkt 31/33, 20459 Hamburg,

Tel: +49 40 30 96 91-23

dagmar.stephan@iff-hamburg.de

Hinweis für den Fachanwalt:

Für Rechtsanwälte besteht die Möglichkeit, sich einen Teil der Konferenz zu Finanzdienstleistungen als Fortbildung für den Fachanwalt Bank- und Kapitalmarktrecht anerkennen zu lassen. Die organisatorische Leitung hat RA Dr. Olaf Methner. Nähere Informationen erhalten Sie unter: dagmar.stephan@iff-hamburg.de

Abstracts

Impulsreferat: Walter Riester (SPD, Bundesminister a.D.)

Plenum 1: Rentenversicherungsbeiträge auch für Beamte und Selbständige: rettet uns die Bürgerversicherung?

Deutschland ist neben Mexiko das einzige Land der OECD, in dem nur abhängig Beschäftigte gesetzlich rentenversichert sind. Viele Selbständige versäumen daher angemessen für sich vorzusorgen und sind im Alter auf Sozialhilfe angewiesen. Neben dem sozialen Aspekt der Absicherung für Selbständige wird eine allgemeine Rentenversicherungspflicht für alle Erwerbstätigen in Deutschland auch unter Gerechtigkeitsaspekten – viele Menschen verstehen nicht, warum Beamte so viel höhere Pensionen als Angestellte erhalten – und unter Finanzierungsaspekten diskutiert – viele Menschen glauben, dass eine Einbeziehung der Beamten und Selbständigen in die gesetzliche Rente deren demographisch bedingte Finanzierungsprobleme lösen könnte. Sicher ist, dass eine Bürgerversicherung durch die Einbeziehung der Selbständigen und Beamten kurzfristig Mehreinnahmen generieren würde. Langfristig steigen aber aufgrund des Äquivalenzprinzips auch die Ansprüche. Wird so das Problem also nur auf die Zukunft verschoben?

Stephanie Heise (VZ Nordrhein-Westfalen)

Die Einbeziehung von Beamten und Selbständigen würde der Deutschen Rentenversicherung (DRV) zwar kurzfristig durch höhere Beitragseinnahmen helfen. Da zugleich neue Leistungsansprüche entstehen, löst dies mittelfristig die finanziellen Probleme der DRV nicht. Ein Grund, bisher nicht in der DRV versicherte Bevölkerungsgruppen verpflichtend einzubeziehen, ist jedoch die Bekämpfung der Altersarmut. Für Beamte ist dieses Risiko gering, bei Selbständigen deutlich höher. Die Vermeidung von Altersarmut kann daher ein gewichtiges Argument für die Einbeziehung der Selbständigen in die Versicherungspflicht sein.

In Deutschland sind ca. 4,2 Mio Menschen selbstständig. 2,3 Millionen sind solo-selbstständig, haben also keine Angestellten. Ein Drittel der Solo-Selbständigen verdienen weniger als 1.100,- Euro im Monat (Bundtagsdebatte 2017). Sie sind einem besonders hohen Risiko von Altersarmut ausgesetzt: „Anders als in den meisten Ländern Europas ist der Großteil der Selbständigen in Deutschland nicht obligatorisch gegen die Risiken des Alters, einer Erwerbsminderung und des Todes abgesichert. Dies sind circa 3 Mio. Personen. Wird keine ausreichende Vorsorge in eigener Verantwortung betrieben, so besteht für sie die Gefahr, im Alter auf staatliche Unterstützungsleistungen angewiesen zu sein.“ (BMAS Alterssicherungskonzept, November 2016, S. 36ff.)

„Auch unter den ehemals Selbständigen ist der Anteil der Grundsicherungsempfänger mit rund 17 % deutlich höher als der Anteil der Selbständigen an den Senioren ohne Grundsicherungsbezug (10 %). Damit sind Selbständige im Verhältnis wesentlich häufiger betroffen als ehemals abhängig Beschäftigte. Ihre Grundsicherungsquote liegt mit 4 % deutlich über derjenigen ehemals abhängig Beschäftigter mit 2 % (Anm.: oder Beamter mit 0%). Dies zeigt, dass Selbständigkeit häufiger mit ungenügender Altersvorsorge einhergeht und die Alterseinkommen von Selbständigen später öfter nicht ausreichen.“

(Übersicht: BMAS Alterssicherungskonzept, November 2016, S. 16ff.). Menschen, die leistungsberechtigt wären, aber keinen Antrag stellen, werden dabei nicht berücksichtigt. Hier ist eine Dunkelziffer anzunehmen.

Die freiwillige Vorsorge funktioniert nur bedingt: So hat ein Viertel der Selbständigen und Freiberufler keine private Altersvorsorge (Postbank-Studie 2013). Bei Solo-Selbständigen sind es sogar mehr als die Hälfte (BMAS-Forschungsbericht Mai 2016). Zu den Gründen zählen das Unterschätzen des Finanzbedarfs im Alter, das Überschätzen des Wertes des eigenen Unternehmens, das im Alter verkauft werden soll, fehlender Wille zum freiwilligen Konsumverzicht, aber gerade bei vielen Solo-Selbständigen auch mangelnde finanzielle Spielräume. Eine Wende ist nicht in Sicht: 56 Prozent aller Selbständigen und Freiberufler planen keinen Ausbau der privaten Altersvorsorge (Postbank-Studie). Daher ist eine verpflichtende Altersvorsorge sinnvoll für alle, die selbständig sind, oder es künftig werden. Dies bekämpft Altersarmut und verhindert zugleich, dass Selbständige ohne Altersvorsorge das Risiko von Altersarmut auf die Allgemeinheit abwälzen.

Denkbar ist eine Beschränkung der Einzahlungspflicht auf die Zeit, bis eine vorgegebene Pflichtversicherungszeit erfüllt oder eine Pflichtversicherungssumme erreicht ist. Vorbild könnten die Meisterberufe im Handwerk sein. Für sie gilt eine Versicherungspflicht in der DRV für 18 Jahre, um eine Basis-Absicherung im Alter sicherzustellen. Wer will, kann danach freiwillig weiter einzahlen. Überlegenswert ist eine bis Renteneintritt weiter laufende Pflicht zur Zahlung von Beiträgen zum Inflationsausgleich der späteren Leistungsansprüche.

Für alle neuen Selbständigen sollte die volle Rentenversicherungspflicht gelten. Für jetzt Selbständige ist eine Altersstaffelung denkbar, zum Beispiel: volle Pflicht für alle unter 30 Jahren, eingeschränkte Pflicht bis 50 Jahren, danach keine Pflicht mehr.

Selbständige, die bereits in einem Versorgungswerk Mitglied sind, können dort bleiben (Bestandsschutz)

Nicht ratsam ist eine Wahlfreiheit zwischen gesetzlicher Rentenversicherung und privater Vorsorge (z.B. Lebens- oder Rentenversicherungen). Es wäre ein enormer bürokratischer Aufwand, regelmäßig zu kontrollieren, ob die Selbständigen tatsächlich einzahlen. Zudem steht zu befürchten, dass der Gesetzgeber bei der Vorgabe der akzeptierten Vorsorgeformen Versicherungsprodukte bevorzugen wird. Diese sind jedoch für die Kunden mit ihren oft hohen Abschluss- und Verwaltungskosten und niedrigen Renditen häufig unattraktiv.

Die Pflicht-Rentenversicherung sollte keinen hohen Mindestbeitrag vorsehen, wie er für Selbständige in der Krankenversicherung existiert. Der dort zu zahlende Mindestsatz von knapp 380 Euro im Monat ist für geringverdienende Selbständige eine große finanzielle Belastung. Dies hat zu hohen Beitragsschulden bei den Krankenversicherungen geführt. Im Dezember 2016 standen die Selbstzahler bei der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) nach Tagesspiegel-Recherchen mit sechs Milliarden Euro in der Kreide. Im Januar 2016 betragen die Außenstände noch 4,48 Milliarden, im Jahr davor waren es 3,24 Milliarden und 2011 erst eine Milliarde Euro. Grund dafür ist laut GKV-Spitzenverband die „finanzielle Instabilität bei freiwillig versicherten Selbständigen“.

Würde man den Mindestbeitrag bei einer Pflicht-Rentenversicherung ähnlich gestalten, könnten viele Selbständige diese Zusatzbelastung nicht leisten mit der Gefahr einer Aufgabe der Selbständigkeit und Inkaufnahme der Arbeitslosigkeit. Sinnvoller erscheint daher ein prozentualer einkommensabhängiger Betrag auf den tatsächlichen Verdienst ggf. mit einem niedrigen Mindestbeitrag, um Kleinstbeiträge zu vermeiden. Um Gründun-

gen nicht zu erschweren, könnte der Gesetzgeber in den ersten Jahren der Selbständigkeit die Pflicht-Rentenversicherung aussetzen oder einen niedrigeren Beitragssatz festsetzen. Für längerfristig gering verdienende Selbständige ist eine Staffelung je nach Einkommen denkbar.

Ein Sonderfall sind Selbständige mit sehr niedrigen Einkommen, die sich selbst das nicht leisten können. Dies ist letztlich ein sozialpolitisches Problem. Der Staat kann während der Erwerbstätigkeit mit geeigneten Maßnahmen den Aufbau einer individuellen Altersvorsorge fördern, damit die Betroffenen im Rentenalter nicht oder nicht vollständig von der Grundsicherung existieren müssen. Oder er verzichtet darauf und unterstützt die Betroffenen dann im Alter mit Grundsicherung und ggf. weiteren Leistungen/Aufstockungen.

Anja Hajduk (Bündnis 90/ Die Grünen)

Die Altersarmut steigt und besonders auch gesundheitlich beeinträchtigte Personen haben kaum Chancen, eine angemessene Rente zu erwirtschaften. Das Leistungsniveau der gesetzlichen Rentenversicherung sinkt und es sorgen deutlich zu wenige Personen zusätzlich vor. Die Arbeitswelt wird immer dynamischer, Übergänge zwischen Beschäftigungen, Selbstständigkeit, Voll- oder Teilzeit finden immer häufiger statt. Hinzu kommt demnächst ein markanter Generationswechsel: Die Babyboomer gehen bald in Rente, während die Anzahl der jüngeren Beitragszahler weiterhin schrumpft.

Die Grünen schlagen ein nachhaltiges, solidarisches und gerechtes Alterssicherungssystem vor. Dazu wollen wir die Rentenversicherung zu einer Bürgerversicherung für alle weiterentwickeln. In einem ersten Schritt wollen wir nicht anderweitig abgesicherte Selbstständige, MinijobberInnen, Langzeitarbeitslose und Abgeordnete in die gesetzliche Rentenversicherung aufnehmen. Langfristig kommen auch Freiberufler*innen und Beamte*innen hinzu. Nur über diese breite Solidarität können wir den Erwartungen der Menschen an den Altersruhestand gerecht werden.

Dass Menschen im Alter ein gutes und selbstbestimmtes Leben führen können, ist für uns eine Frage der Gerechtigkeit und der Würde. Ein stabilisiertes Rentenniveau sowie eine Garantierente können sicherstellen, dass das Einkommen im Regelfall über dem Niveau der Sozialhilfe liegt. Wir wollen die besondere Situation benachteiligter Personengruppen berücksichtigen. Wer etwa aus rein medizinischen Gründen eine Erwerbsminderungsrente bezieht, darf nicht durch Abschläge bestraft werden. Wir wollen, dass Frauen eine eigenständige Alterssicherung aufbauen können. Die Rentenlücke zwischen Frauen und Männern, die derweilen bei 60% liegt, wollen wir schrittweise schließen.

Zusätzlich muss die private und betriebliche Vorsorge verlässlich gestärkt werden. Dafür wollen wir einen Bürgerfonds einführen: ein öffentlich verwaltetes, einfaches, kostengünstiges und sicheres Produkt, das sowohl für die betriebliche als auch für die private Altersvorsorge offen steht. Die Riester-Rente ist in ihrer bisherigen Form gescheitert. Eine betriebliche Altersversorgung muss allen angeboten werden.

Den Übergang in die Rente, sowohl das Wann als auch das Wie, ob stufenweise oder von heute auf morgen, sollte jeder für sich entscheiden können. Wir bieten hierfür die Möglichkeit einer attraktiven Teilrente bereits ab 60 an.

Katja Suding (FDP)

Zunehmend sind Selbstständige auf Leistungen der Grundsicherung angewiesen. Seit 2005 hat sich die Zahl der Selbstständigen in der Grundsicherung vervierfacht. Dies geht

zulasten der Solidargemeinschaft. Um dieser Gefahr vorzubeugen, sollen Selbstständige künftig im Rahmen einer allgemeinen Pflicht für eine Basisabsicherung oberhalb des Grundsicherungsniveaus im Alter vorsorgen – mit weitreichenden Übergangsvorschriften, Karenzzeiten bei jeder Gründung und mit der Freiheit, die Form ihrer Vorsorge selbst zu wählen.

Selbstständige sollen entscheiden können, ob sie privat etwa im Rahmen einer steuerlich geförderten Basisrente oder freiwillig in der gesetzlichen Rentenversicherung für das Alter vorsorgen. Die bisherige Pflichtversicherung einzelner Selbstständiger in der gesetzlichen Rentenversicherung wird abgeschafft. Ein umfassendes Wahl- und Gestaltungsrecht bei der Vorsorgeform umfasst neben Rentenversicherungsverträgen auch Fonds, Immobilien und Betriebsvermögen. Aus dem Betriebsvermögen sollen Unternehmer hierfür anerkannte Rückstellungen bilden können. Mit einer größtmöglichen Wahlfreiheit wird der Eigenständigkeit von Unternehmern Rechnung getragen.

Jeder Selbstständige, der nicht Pflichtmitglied in einem berufsspezifischen Alterssicherungssystem ist soll mit seinem individuellen Vorsorge-Baukasten die persönliche Altersvorsorge zusammenstellen, die zu seinem Lebensweg passt. Es muss ganz selbstverständlich werden, dass eine Kombination verschiedener Elemente das spätere Alterseinkommen ausmacht.

Die angesprochene Basisabsicherung soll zu einer Rente führen, die oberhalb des Grundsicherungsniveaus liegt. Die Entscheidung für eine weitergehende Absicherung, insbesondere gegen ein Erwerbsminderungsrisiko, bleibt dem Einzelnen überlassen.

Der besonderen Situation von Selbstständigen soll mit umfangreichen Karenzfristen in jeder Gründungsphase sowie niedrigeren Beiträgen für Geringverdiener Rechnung getragen werden. Hiermit soll ausgeschlossen werden, dass Selbstständigkeit behindert und Neugründungen erschwert werden. Existenzgründer sind fünf Jahre lang von der Vorsorgeverpflichtung befreit. Maximale Flexibilität der Beitragszahlung erlaubt es ihnen, zwischen höheren und niedrigeren Einzahlungen zu wechseln und Einzahlungen auch auszusetzen.

Im Rahmen großzügiger Übergangsvorschriften sollen bestehende Vorsorgemaßnahmen von Selbstständigen unbürokratisch als ausreichende Vorsorge anerkannt werden. Selbstständige zwischen 35 und 50 Jahren müssen geringere Anforderungen an eine Vorsorge erfüllen, Selbstständige über 50 Jahre sind von der Vorsorgepflicht ausgenommen.

D 1.1: Real estate a good idea for old-age provision? Equity release schemes as a way out.

Prof. Dr. Doris Neuberger (Univ. Rostock, iff)

Demographic change and the growing problems of traditional old-age security systems have increased the need for additional private savings for old-age. However, this might be in conflict with private savings for homeownership. One way of mitigating this potential conflict could be to release the liquidity of the wealth incorporated in one's housing assets during old-age by so-called Equity Release Schemes (ERS). A homeowner may thus access the wealth accumulated in the form of his or her home, while being able to continue to live in it.

In this panel, we will aim to cover the potential of such products to provide additional income in old-age. We will start with a presentation of the EU pensions adequacy and need for private pensions and an overview of ERS need and feasibility in different EU Member States. After a short overview of public policy options for private pensions and homeownership, and of what ERS is, we will look at the existing ERS markets in the EU. The UK case will be presented as an example of a developed ERS market, and the German case as an example of a less developed one.

The workshop will seek to answer the following questions:

- Does the EU pension systems provide adequate security for old age?
- What are the conditions for ERS in the EU Member States, measured by the need for complementary private pensions provided by ERS, and the feasibility of ERS given the current market situation?
- What are the public policy options which affect people's decision to invest in private pensions and home ownership?
- What is an ERS and how does it differ from other ways of extracting equity?
- How large are the existing ERS markets in the EU?
- What are the main features of the ERS markets in the UK and Germany and how do these differ?

Dr. Jörg Dötsch (Andrássy University Budapest)

Public policy options which affect people's decision to invest in private pensions and home ownership A decisive starting point of people's decision to invest in private pensions and home ownership is first and foremost the pension system, which differ considerably. Recently voluntary personal pension schemes play only a rather minor role in regard to coverage, which should be below 10% for most EU member states.

The main fiscal incentives to increase private pension savings result from how taxation relates (1) to contributions to such schemes, (2) to the returns on investment and the accumulated funds and (3) to the benefits from these pension plans. In addition, personal pension schemes might also be (4) subject to social security contributions. Finally, (5) subsidies might be available to incentivize contribution in private pension savings.

Furthermore there are wide ranging state interventions on the closely interconnected housing and mortgage markets as e.g. subsidization the acquisition of new homes or for renovating and enlarging private property or for adopting energy-efficient construction. There are different "Bauspar" schemes, subsidized mortgages, tax advantages for mortgage holders or, as in Germany, subsidies for personal "Riester pensions". Some states foster investment in private pensions and home ownership by providing financial advice or assistance and expanding forms of consumer protection by e.g. mortgage rescue schemes.

Some key policy differences and similarities across EU member states (with focus on Germany, Hungary, Ireland, Italy, Netherlands, UK)

There is an extremely wide variety of policy interventions across Europe. Regarding private pension schemes, for the six countries covered by the research project, there is

quite a lot of variation in regard to tax treatment, with no two countries applying the same overall design. Housing policies among the six member states vary with respect to the importance attached to it by policy-makers, the division of responsibilities, and the focus on social problems.

Tax exemptions on housing-related investment or subsidies for housing-related activities vary. Overall, the countries covered pursue different aims, follow different traditions and apply different instruments and reveal more differences than similarities. A common reference point is the turbulent years of 2007/2008 which entailed similar macro-prudential measures such as bands for LTV ratios to lower the risk of mortgage lending. In almost every country there is a tightening of the regulation of mortgage lending. There are considerable differences between developed and dynamic mortgage markets on the one side, and more 'conservative' and less dynamic mortgage markets on the other side. Overall, regarding design and use of policy instruments, member states cannot be compiled into homogeneous groups. One may condense – at the most – two groups: countries using policies that actively stimulate the mortgage markets and countries relying on rather conservative policies.

Ettore Marchetti (European Commission)

The Ageing Report (2015) illustrates that recent pension reforms stabilised pension expenditure in the next decades. This financial stability was achieved through reducing coverage and benefits and increasing labour participation. The Pension Adequacy Report also monitors pension adequacy. The latest, also from 2015, projected lower pensions, in spite of longer careers. Moreover, there deep adequacy issues may develop in several countries and within certain groups of people, women, the less-educated, migrants.

The European Commission's objectives are

1. Reduce old-age poverty
2. Ensure that income is maintained after retirement

Pensions are key to both objectives. Although incomes drop after retirement, poverty decreases, thanks to pension's progressive nature that ensures lower inequality than among working-age people.

In addition to ageing, people are becoming more mobile. As young Europeans become more mobile, they may opt more easily for "portable" types of savings, such as personal pensions. The European Commission is also working towards making such pensions more secure and portable across countries. Self-employed people and workers on non-standard contracts would also need to develop supplementary pension savings. The European Commission is also working on extending social protection to all workers, with an eye to granting sickness and unemployment benefits and access to labour market measures, but also, in the longer term, pensions.

Now, whereas personal pensions are becoming more widespread, only a small fraction of the population is affiliated and very few contribute substantial amounts. Saving for one's home remains by far the major way Europeans set aside for old age.

The ECB households' finances and consumption survey revealed that a large proportion of people's net wealth is in property and often much of it is one's home. Some $\frac{3}{4}$ of older Europeans own the home they live in and ownership is higher in poorer countries; however, within countries, poverty rates among older tenants are twice as high as among older people who own their dwelling. This means that the poor have fewer opportunities to increase their incomes using their properties. Nevertheless, there is some scope for reducing old-age poverty through schemes that allow turning one's home into income.

In addition, for many middle-class people, reverse-mortgages can help sustain income and consumption in old ages.

There is risk, however, that supplementing state pensions with personal savings (pension, housing, including reverse mortgages) will increase old-age inequality. Moreover, we need to work towards making the schemes safe and affordable. All this, while pursuing our main policy goal of extending working lives to afford adequate statutory pensions for all.

Dr. Declan French (Queen Univ. Belfast)

Recent reforms to pensions have been motivated by a perception that current levels of pension saving are inadequate due to increased longevity and public expectations about living standards in retirement. Additionally, the UK government desires to reduce budget deficits. This has motivated the introduction of auto-enrolment of employees into occupational schemes or group personal pensions thereby increasing the numbers of those saving for retirement. Reforms to the level of the state pension from April 2016 are intended to reduce inequalities as well as to simplify the current complex means-tested system thus facilitating pension planning. However, commentators argue that most retirees with the exception of the low-paid and the self-employed will be worse off as a result.

Future legislation is likely to reduce tax reliefs enjoyed by higher rate taxpayers. Such a change would make accumulating pension wealth through housing more attractive at least for these individuals as the fiscal treatment of pensions would then be similar to the fiscal treatment of housing equity i.e. 'Taxed-exempt-taxed'.

High UK house prices (particularly in South East) and the high level of homeownership are conducive to the development of the ERS market. First-time buyers are finding it more difficult to get on to the property ladder but homeownership is still an aspiration for the majority of people. Government policy has focused on increasing demand but has done little to address planning restrictions on housing supply. Homeownership levels are thus expected to continue to decline. Any reduction in Stamp duty, Capital Gains Tax or Inheritance Tax would make saving for retirement by means of housing more attractive.

The equity release market in UK is one of the most developed ones across Europe. Equity release has great potential to take care of people's need in retirement. There is a need for better coordination across government with regards to policies on equity release. To ensure that those implementing policy changes have considered the impact on equity release, government and consumers, it is important for a department of the government to take a leading role in this area. Policymakers will have better insight on the use of equity release in fulfilling policy aims such as increasing retirement income or paying for social care if more efforts are spent on understanding the sector.

Not many people in UK understand equity release completely or are aware of this financial product. Equity release schemes can become a regular source of income for people in retirement if there is more transparency about the mechanisms and tax implications of taking out ERS.

Friedrich Thiele (Dt. Leibrenten AG)

When people discuss the proper measures for providing for their retirement years, it's well known that state pension schemes alone can no longer finance one's old-age requirements. In the end, the general public knows that private provisions are a must, in addition to state pension schemes. People are aware of this, whether or not they can actually finance such additional provisions with their private incomes. It's accepted both

politically and socially, that for this additional provision, owner-occupied residential property is outstandingly suitable. Currently in Germany, significantly more than fifty percent of the population above the age of sixty-five owns residential real estate. Many retirees, however, are finding that their residential properties alone cannot close the gap between their inadequate state pension schemes and their daily cost-of-living expenses, even though they do not have to pay any cold rent costs. The reasons for this funding gap are, on the one hand, that the mortgage for the property did not leave any breathing room for building further liquid assets, such as life insurance or bond funds; and, on the other hand, that the property has very likely „aged“, as well, and might, therefore, require some repair and/or renovation investment, meaning that the asset's recoverability cannot always be taken for granted. A third reason is that people often underestimate the cost of their old age needs. Aside from maintaining their accustomed standard of living, there are, inevitably, expenses for nursing services, property maintenance services, and/or senior-friendly property modifications. Most property owners must bear these additional financial burdens on their own, because social benefits are not granted until the property assets are depleted. Therefore, for residential property owners, equity release products provide these owners their only chance to continue living in their familiar environment, as well as providing them with a comfortable economic status in their golden years. These equity release products also satisfy the issue of the owners' social relationships, as ninety-eight percent of residential property owners don't want to relocate in their later years, but prefer, instead, to continue living in their usual autonomous fashion, within their own residential properties.

In such cases, a home reversion product has some major advantages over a reverse mortgage. First and foremost, it completely covers the beneficiary for the economic risk of a prolonged lifespan. Secondly, the entire property asset is at the beneficiary's disposal, and since the beneficiary is acting as the seller of the asset, there are no additional negative costs driving down the value of the annuity. A reverse mortgage, on the other hand, has some significant disadvantages. A pension is based only on a low hypothecated value, and the risk of a longer-than-expected lifespan is not covered without additional products, such as payments into bond funds or life insurance in cases of early redemption. And a reverse mortgage is on the other hand simply a non-performing loan for the financing bank.

Now is the perfect time, therefore, to rediscover the German home reversion. In the early days of the last century, home reversion in Germany were often used only in rural regions, when family-owned farms were passed on to the next generation or by selling the property to the church. But there was never an institutional corporation using, as a real estate company, the potential of home reversion for retirement provisions, setting up interesting and widely diversified real estate portfolios. Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG wants to open this market as "first mover". Close attention by politics and science to the home reversion's potential for retirement financing will lead to higher transparency and acceptance of the product and to its developing its own market. An owner-occupied residential property can offer so much more than just "rent-free" living

D 1.2: Jedem Töpfchen sein Deckelchen – Geeignetheit vs. Bedarfsgerechtigkeit, Produkte oder Beratung?

Finanzprodukte selbst sind selten per se schlecht, erst, wenn sie an den Falschen verkauft werden, werden sie für den Verbraucher gefährlich. Die ersten Beratungsgespräche sind dabei entscheidend. Prof. Reiter stellt aktuelle Ergebnisse zur Beratung von Young Professionals vor.

Nils Nauhauser (VZ Baden-Württemberg)

Ob Finanzprodukte bedarfsgerecht sind, kann nur im Kontext der individuellen Lebenssituation, der Anliegen des Verbrauchers sowie unter Beachtung der gesamten Vermögenssituation beurteilt werden. Risikobereitschaft und Risikotragfähigkeit sind von Verbraucher zu Verbraucher unterschiedlich. Ein Aktienfonds mit Konzentration auf die Emerging Markets ist für die Altersvorsorge daher nicht generell zu riskant, wenn diese Vermögensposition Teil eines ansonsten bedarfsgerecht diversifizierten Portfolios ist. Auch der Mischfonds der Hausbank mit laufenden Kosten von 1,5 Prozent kann daher für den einen Verbraucher als bedarfsgerecht beurteilt werden und von einem anderen als nicht bedarfsgerecht.

BERATUNG ZU FINANZPRODUKTEN IST NICHT BEDARFSGERECHT

Die Erkenntnisse aus der Beratungspraxis der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg zeigen seit Jahren, dass in rund 9 von 10 Fällen Verbrauchern Verträge zur Kapitalanlage der Altersvorsorge angeboten wurden, die nicht ihrem Bedarf entsprechen haben. Mehrere auch bundesweit durchgeführte Untersuchungen im Rahmen der Initiative Finanzmarktwächter sowie des Projektes Marktwächters Finanzen bestätigen diese Beobachtungen. Die angebotenen Produkte sind häufig mit so hohen Kosten verbunden, welche grundsätzlich zulasten der Rendite gehen, dass Verbraucher sich oft für günstigere Alternativen entscheiden.

Die derzeitige Organisation des Marktes für Finanzberatung, die auf der Produktvermittlung gegen Provision beruht, verhindert systematisch eine optimale Allokation der Ressourcen der Verbraucher mit direkten negativen Konsequenzen für ihre Altersvorsorge.

GESETZLICHE ANFORDERUNGEN DER GEEIGNETHEIT SIND UNGENÜGEND

Weder aufsichtsrechtlich noch zivilrechtlich sind Anlageberater, Versicherungsvertreter, Versicherungsmakler oder Finanzanlagenvermittler verpflichtet, Ratsuchende ausschließlich in deren Interessen zu beraten. Eine Pflicht, ausschließlich im Verbraucherinteresse zu beraten gibt es nicht einmal für Honoraranlageberater. In welchem Maße die Berater die eigenen Verdienstinteressen über die Interessen ihrer Kunden stellen, ist für die (Ratsuchenden) Kunden nicht erkennbar. Zu riskante oder zu teure Produkte dürfen empfohlen werden: Kosten und Risiken seien schließlich ausgewiesen. Es gibt auch keine Verpflichtung, die Schuldentilgung zu empfehlen, wenn dies im Einzelfall sinnvoll sein sollte. Gute Erfolgchancen gegen Falschberatung vorzugehen mag es allenfalls dann geben, wenn vollkommen unerfahrenen Anlegern im Beisein von Zeugen eine hoch riskante Geldanlage empfohlen wird, vorausgesetzt, das Risiko der Geldanlage realisiert sich noch binnen der Verjährungsfrist eventueller Schadenersatzansprüche.

PRODUKTE ODER BERATUNG?

Kann eine Beratung bedarfsgerecht sein, wenn die empfohlenen Produkte nicht bedarfsgerecht sind? Nein. Das Anlageproblem des Ratsuchenden ist nicht in seinem Sinne gelöst, wenn das empfohlene Produkt das falsche ist, da hilft auch eine gute Bedarfsexploration nicht weiter. Können Produkte bedarfsgerecht sein, wenn die Bedarfsexploration der Beratung mangelhaft war? Ja, dann allerdings nur aus Zufall. Ein Berater, der einer Rentnerin ohne nähere Fragen zu stellen, ihr sicheres Festgeld verlängert, kann durchaus eine Empfehlung in ihrem Interesse geben haben. Nur zufällig bedarfsgerechte Produkte sind aber nicht im Verbraucherinteresse.

Die Bedarfsgerechtigkeit von Produkt und Beratung losgelöst voneinander zu betrachten, ist daher nicht zielführend.

Florian Weiterer (BaFin)

Charakteristikum der Anlageberatung ist die Vertrauensempfindlichkeit der Dienstleistungsbeziehung zwischen Anbieter und Kunden:

- Anleger müssen eine Bereitschaft zur Transparenz mitbringen und erwarten Empfehlungen entsprechend ihrer Anlageziele.
- Wertpapierdienstleister bieten ihre Beratungsexpertise und ihr Research des angebotenen Produktspektrums an.

Beratung oder Produkte? Zur Vermeidung möglicher Interessenkonflikte auf Seiten der Wertpapierdienstleister sieht das Aufsichtsrecht verschiedene Mechanismen vor. Sie greifen an unterschiedlichen Stationen im Lebenszyklus eines Finanzinstruments ein.

Zentraler Baustein des Anlegerschutzes am point of sale ist die Geeignetheitsprüfung. Geeignetheit oder Bedarfsgerechtigkeit? Die Geeignetheitsprüfung leistet einen wichtigen Beitrag für ein einheitliches europäisches Schutzniveau in der Anlageberatung. Kommen für Anleger mehrere geeignete Produkte in Betracht, so erfüllen alle Empfehlungen den gesetzlichen Schutzstandard. Der Geeignetheitstest trifft aber keine Aussage dazu, unter mehreren geeigneten Empfehlungen die gegebenenfalls passendste Empfehlung zu identifizieren. Vielmehr nehmen sich dieses Themas andere Beratungsstandards an, indem Wertpapierdienstleister beispielsweise ihren Beratungsprozess auf produktübergreifende Finanzanalysen für den Privathaushalt ausrichten. Branchenstandards und gesetzliche Schutzstandards schließen sich nicht aus, sie sind gleichgerichtet und können sich ergänzen.

Aus Anlegersicht entfaltet das Gebot der Geeignetheitsprüfung einen doppelten Schutzmechanismus. Es geht zum einen um die organisatorische Aufstellung der Wertpapierdienstleister. Sie müssen Prozesse einrichten, die kontinuierlich die Geeignetheit der Empfehlungen sicherstellen. Dazu zählt die Qualifikation der Anlageberater genauso wie eine taugliche Kategorisierung der Risiken auf Produktseite sowie der Risikobereitschaft und -tragfähigkeit auf Anlegerseite. Zum anderen setzt das Aufsichtsrecht an jeder einzelnen Empfehlung an. Liegen aktuelle, vollständige und plausible Angaben des Anlegers vor? Wird dem Anlageziel unter Beachtung von Risikoprofil und finanzieller Tragfähigkeit des Anlegers entsprochen? Werden verfügbare Informationen über das aktuelle Anlageportfolio berücksichtigt?

Anlegerschutz beginnt in der Anlageberatung nicht erst am point of sale. Bereits vor der konkreten Beratungssituation geht es um die Organisation der Vertriebsstrukturen, um das Verbot solcher Vertriebsvorgaben, die Kundeninteressen beeinträchtigen, und um unzulässige Anreizsysteme.

Mit Blick auf die zweite Finanzmarktrichtlinie wird der Anlegerschutz künftig im Lebenszyklus eines Finanzinstruments noch früher eingreifen. An der Wiege werden Hersteller für die Produktkonzeption in die Pflicht genommen werden. Bis zur Bahre bestehen Überwachungspflichten. Wesentlicher Baustein wird dabei die Festlegung von Zielmärkten sein, die Vertreiber auch bei der Geeignetheit zu berücksichtigen haben. Versagen diese Mechanismen, können sich Fragen nach einer Produktintervention stellen.

Manfred Bauer (MLP)

Regulierung war und ist in diesem Markt notwendig – und der Gesetzgeber ist viele richtige Schritte gegangen. Es ist zugleich davon auszugehen, dass die Regulierung die dringend notwendige Konsolidierung, bei der sich Vermittler mit geringer Qualität aus dem Markt verabschieden, weiter treiben wird.

Wichtig war und ist, dabei vor allem auch an der Beratung selbst anzusetzen und sich nicht auf die Produktwelt zu beschränken. Eine Herausforderung stellt inzwischen aber

die Vielzahl und das Zusammenwirken der Schritte des Regulierers dar. Einige Maßnahmen und Vorschläge sind schlicht marktfern.

Exemplarisch betrachten wir im Folgenden zwei wesentliche Reformschritte, an denen der Gesetzgeber aktuell weiter arbeitet:

Insurance Distribution Directive (IDD):

1. Wir brauchen klare Berufsbilder: Der Kunde muss wissen, wer genau vor ihm sitzt. Dazu gehört auch, den Begriff „unabhängig“ weiterhin nicht an die Vergütung zu knüpfen. Es kommt beim Begriff „unabhängig“ vielmehr darauf an, dass Vermittler im Versicherungsbereich aus einem marktbreiten Angebot auswählen können. Honorarberatung ist ohnehin kein Allheilmittel. Wir bieten sie bei MLP aber dort an, wo es eine entsprechende Nachfrage des Kunden gibt, z. B. in der Praxisfinanzierung.
2. Ein weiterer zentraler Qualitätsfaktor für Beratung ist die Ausbildung: Bei der Regelung zur verpflichtenden Weiterbildung scheint der Gesetzgeber mit Scheuklappen unterwegs zu sein: Geldanlage und Finanzierung bleiben außen vor (die WIKR-Prüfung ist keine kontinuierliche Weiterbildung). Die verpflichtenden 15 Stunden pro Jahr sind auch recht wenig angesichts der komplexen Themen sowie der häufigen Änderungen in Sachen Regulierung und Produktwelt. Zugleich brauchen die betroffenen Unternehmen aber Vorlaufzeit für die Umsetzung.

Markets in Financial Instruments Directive (MiFID) II:

1. In der Anlageberatung können sich große etablierte Marktteilnehmer im Grunde nicht „unabhängig“ nennen bzw. sich nicht als „Honorar-Anlageberater“ registrieren lassen, weil es bisher keine praxisnahe Regelung zum Altbestand gibt. Sofern der Gesetzgeber hier aber tatsächlich eine nennenswerte Verbreitung im Markt, also große Häuser als Teilnehmer haben will, muss er signifikant nachbessern.
2. Bei der Protokollpflicht zur Telefonberatung droht der deutsche Gesetzgeber stark über das Ziel hinauszuschießen: Anders als seitens der EU vorgesehen, werden ab 2018 nicht nur die nach der sorgfältigen Evaluation des Kunden erfolgten individuellen und ausführlich begründeten Anlageempfehlungen über konkrete Finanzinstrumente aufgezeichnet. Vielmehr wird dies – neu und in Abweichung zur Face-to-Face-Beratung – bereits bei Vorgesprächen ohne konkrete Empfehlung, z. B. bezüglich der persönlichen Verhältnisse, und der Besprechung von Wertpapiergattungen zu tun sein. Der administrative Aufwand steht hierbei weit über dem zu erwartenden Nutzen für den Verbraucher.

Prof. Julius Reiter (Baum Reiter & Kollegen)

DER FINANZBERATER ALS DIENSTLEISTER MIT VERANTWORTUNG!

In verschiedenen Spezialgebieten ist der einzelne Verbraucher auf den Rat von Experten angewiesen. Zu solchen Experten zählen ohne Zweifel Ärzte, Rechtsanwälte sowie Steuerberater. Jedoch auch der Finanzberater, der mehr oder weniger über das Schicksal des Vermögens eines Verbrauchers entscheidet, reiht sich in diesen Kreis ein. Ein unwissender Verbraucher ist von dem Rat eines Finanzberaters genauso abhängig wie der Patient von der Diagnose des Arztes oder der Mandant von dem Rechtsrat seines Anwalts. So wie dem Arzt die Gesundheit des Patienten oder dem Rechtsanwalt der wirtschaftliche Mehrwert aus der anwaltlichen Tätigkeit oberste Ziele sein sollten, muss auch der Finanzberater die Interessen des Verbrauchers genau kennen und bei der Beratung berücksichtigen. Ansonsten wird ein Finanzberater den an ihn gestellten Anforderungen kaum gerecht. Dieser Verantwortung muss sich jeder Finanzberater bewusst sein.

GESETZLICHE VORSCHRIFTEN LÖSEN DAS PROBLEM KAUM!

Ein bunter Strauß gesetzlicher Vorschriften soll Verlauf und Inhalt der Anlageberatung einen festen Rahmen geben. Der Berater soll dem Verbraucher ein Maximum an Informationen erteilen, um eine aufgeklärte Anlageentscheidung zu ermöglichen. Allerdings sollten die allermeisten der ratsuchenden Verbraucher schon gar nicht in der Lage sein, die erteilten Informationen zu verarbeiten. Selbst für den Fall, dass ein konkretes Produkt verstanden wurde, fehlt der Überblick zu alternativen Anlagemöglichkeiten. An dieser Stelle sind spätestens die speziellen Kenntnisse des Finanzberaters gefragt, auf die sich der Verbraucher erneut verlassen muss. Kann der Verbraucher dies nicht, gehen auch die Pflichten zur produktbezogenen Information sowie zur Beratungsdokumentation ins Leere.

DER FINANZBERATER: EIN AUSSTERBENDER BERUFSSTAND?

In den vergangenen Jahren hat sich der Berufsstand des Finanz- und Anlageberaters nicht gerade mehr Ruhm bekleckert. Zu oft waren vermeintliche Beratungsgespräche in Wahrheit bloße Verkaufsveranstaltungen, bei denen es lediglich darum ging, eine bestimmte Kapitalanlage möglichst oft zu verkaufen. Ein erheblicher Vertrauensverlust gegenüber Finanzberatern ist heute das Ergebnis. Es ist daher nicht weiter verwunderlich, dass 68 % sog. „Young Professionals“ (berufstätige Akademiker mit überdurchschnittlichen Einkommen und gutem allgemeinen Finanzwissen) auf eine persönliche Beratung verzichten und Anlageentscheidungen lieber selbst treffen. Hierzu bedienen sich die Young Professionals dem breiten Informationsangebot des Internets und tätigen dort zu 63 % auch ihre Anlagegeschäfte (vgl. hierzu Prof. Dr. Julius Reiter, Prof. Dr. Dr. habil. Eric Frère, Dr. Alexander Zureck und Dr. Tino Bensch in „Finanzberatung – Eine empirische Analyse bei Young Professionals“, if Institute for Strategic Finance, FOM Hochschule für Oekonomie & Management). Zu erwarten ist, dass die Digitalisierung neben FinTechs und LegalTechs vor allem auch junge Unternehmen auf den Plan ruft, die im Internet auf den einzelnen Verbraucher abgestimmte Produkte anbieten. Verbraucher werden dann gegebenenfalls eher einem bewährten Algorithmus zur Anlageberatung vertrauen, als auf das Wort eines Finanzberaters im persönlichen Gespräch. Es bleibt mithin abzuwarten, ob nicht aufgrund dieser Entwicklung die Tätigkeit des klassischen Finanzberaters als Berufsbild obsolet wird.

D 1.3 Restschuldversicherung: Gesetzeslage und Praxis

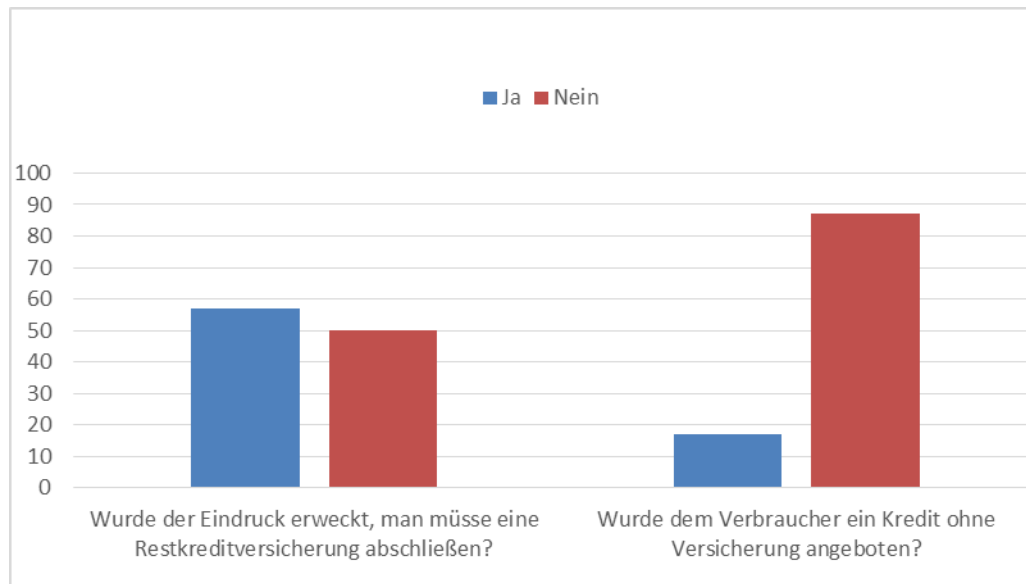
Restschuldversicherungen stehen in Deutschland seit langem in der Kritik. In anderen europäischen Ländern sind sie derweil schon seit Jahren reguliert. Dass Restschuldversicherungen separate Produkte sind, muss mittlerweile die Bank nachweisen, nicht mehr der Verbraucher. Wuchergrenzen wurden vom BGH neu definiert. Ist die Restschuldversicherung Teil der Effektivzinsen, sind sie häufig überschritten.

Andrea Heyer (VZ Sachsen)

Restkreditversicherungen regulieren

Bei der Aufnahme von Krediten, aber auch beim Kauf von Alltagsgegenständen, wie einer Brille, einem Handy oder einem Kühlschrank und auch bei der Buchung von Reisen passiert es immer wieder: Den Verbrauchern werden zusätzliche Versicherungen verkauft. Diese sollen verschiedene Gefahren abdecken, so etwa bei Restkreditversicherungen den Tod des Kreditnehmers aber auch dessen Arbeitsunfähigkeit oder Arbeitslosigkeit. So weit so gut. Doch häufig wissen Verbraucher nicht, was für einen Versicherungsschutz sie erwerben und sind im Schadenfall mitunter enttäuscht über geringe Leistungen.

Außerdem glauben Verbraucherinnen und Verbraucher oft, sie müssten eine solche Restkreditversicherung aufnehmen, um den Kredit zu erhalten. Dies hat die letzte Untersuchung der Verbraucherzentrale Sachsen (<http://www.verbraucher.de/restkreditversicherungen-bericht-2015>), veröffentlicht im April 2015, ergeben:

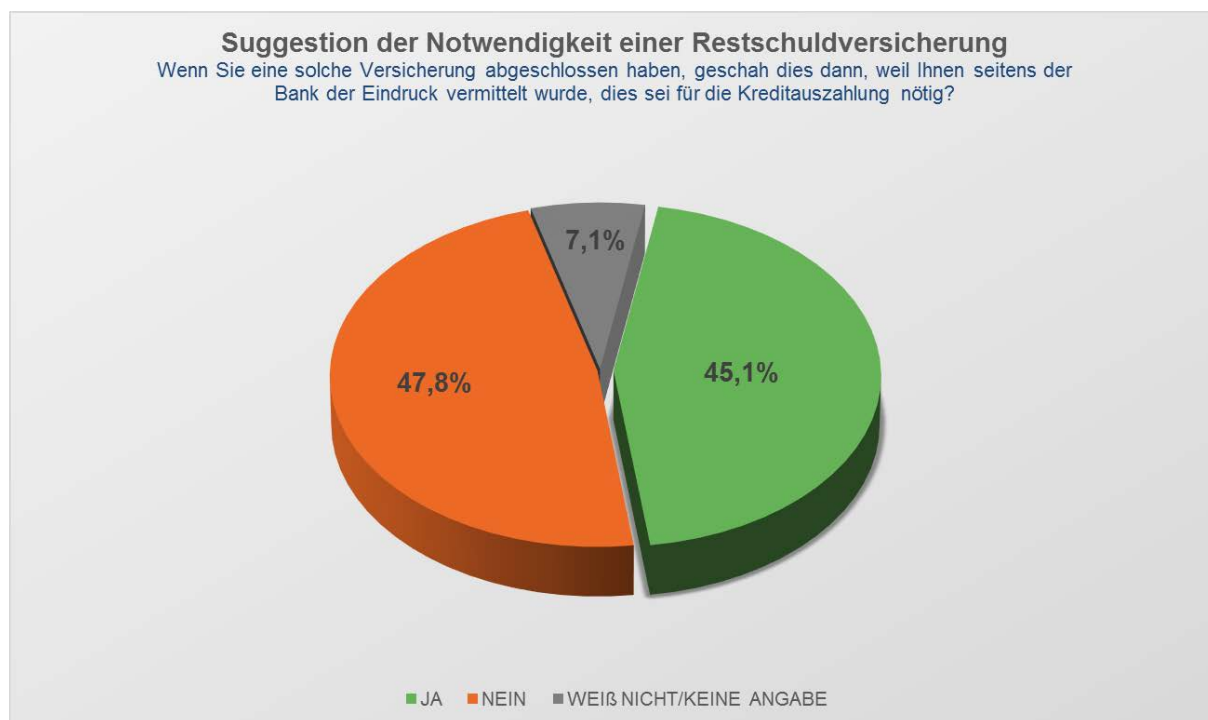


„Die Initiative zum Abschluss der Restkreditversicherung ging in 87 Prozent aller Fälle vom Kreditinstitut oder Handelsunternehmen (vorwiegend Autohandel) aus. Mehr als die Hälfte der befragten Verbraucher (53 Prozent) gab an, dass sie den Eindruck hatten, sie müssten eine Restkreditversicherung abschließen, um das Darlehen zu erhalten

Eine Beratung zum Abschluss der Restkreditversicherung fand in 32 der 108 Fälle statt – das entspricht 30 Prozent. Im Rahmen dieser Beratungen wurde von den Vermittlern in 31 Prozent der Fälle nach bereits bestehenden Versicherungen, etwa einer Risiko-Lebensversicherung, gefragt. Nach ihren Wünschen und Bedürfnissen wurden die Verbraucherinnen und Verbraucher in 10 Prozent aller Fälle befragt.“

Diese Ergebnisse decken sich mit einer neuen repräsentativen Bürgerbefragung, die die Verbraucherzentrale Sachsen im Februar 2017 in Auftrag gegeben hat und die vom IFF in Kooperation mit dem Meinungsforschungsinstitut IPSOS Anfang März durchgeführt wurde.

Ergebnisse:



Produktergänzende Versicherungen sind für Unternehmen ein lukratives Geschäft: Der britische Versicherer Domestic & General erzielte mit seiner Vertriebskooperation für Versicherungen zu mobilen Geräten mit der Media Saturn Group im Geschäftsjahr 2013/14 Prämieinnahmen in Höhe von 60 Millionen Pfund. <http://versicherungsmonitor.de/2014/09/allianz-gewinnt-media-saturn/>

Der Vertrieb von produktergänzenden Versicherungen ist bisher nur unzureichend geregelt: Versicherungsunternehmen können Vermittler einsetzen, die für den Verkauf von Versicherungen keine offizielle Zulassung vorweisen müssen: etwa den Verkäufer im Handyladen oder Elektronikmarkt, den Mitarbeiter des Reisebüros oder den Autohändler. Oft fehlt diesen Personen die Qualifikation, um den Kunden bezüglich der Versicherungen umfassend und bedarfsgerecht zu beraten. Zudem fließen für die Versicherungsabschlüsse hohe Provisionen. Dadurch werden Verbraucher benachteiligt.

Die Verbraucherzentrale Sachsen fordert im Zuge der Umsetzung der Versicherungsvertriebs-RL (IDD), dass auch beim Vertrieb von produktergänzenden Versicherungen grundlegende Anforderungen zum Schutz der Verbraucher berücksichtigt werden: Sachkunde der Vermittler, Pflicht zu einer bedarfsgerechten Beratung, Haftung durch das Versicherungsunternehmen.

Die Verbraucherzentrale Sachsen fordert weiter:

- Bedarfsgerechte Versicherungsprodukte anbieten
- Freie Anbieterwahl gewährleisten
- Preisklarheit schaffen
- Überwachung PAngV
- Finanzierung Prämie abschaffen
- Provisionen offenlegen

- Anwendung der Wucherrechtsprechung

Keine Einzelfälle:

BEISPIEL AUS LEIPZIG: Im September 2016 verkaufte die TARGOBANK einem Leipziger Ehepaar im Zusammenhang mit der Aufnahme eines Ratenkredites über 38.401 Euro eine Restschuldersicherung für 18.550 Euro.

BEISPIEL AUS DRESDEN: Obwohl eine Dresdnerin nur 500 Euro zum Kauf eines Kühlschranks benötigte, wurde ihr bei Medimax ein Kreditrahmen von 1.500 Euro nebst zugehöriger CashCard (Debitkarte) und Online Card (Kreditkarte) vermittelt. Zusätzlich wurden zwei Versicherungen verkauft: Eine Restschuldersicherung in Höhe von monatlich 0,89 Prozent des beanspruchten Kreditrahmens sowie eine Hausgeräteversicherung für 4,99 Euro pro Monat, die sich zudem nach Ablauf der einjährigen Mindestvertragslaufzeit automatisch um je ein Jahr verlängert.

BEISPIEL AUS KAISERSLAUTERN: 2014 und 2015 verkauft die Santander Consumer Bank AG einer Verbraucherin, die seit dem Jahr 2000 erwerbsunfähig ist, eine Ratenschutzversicherung mit Schutz vor Arbeitsunfähigkeit und Arbeitslosigkeit.

Rita Reichard (VZ Nordrhein-Westfalen)

Stoppt die Restschuldersicherung

twitterte kürzlich die Grünen Bundestagsabgeordnete Nicole Maisch.

„Unglaublich! 38.000 EUR Kredit, 18.000 EUR Restschuldersicherungsprämie“ heißt es weiter.

Selbst die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) warnt auf ihrer Homepage aufgrund der fehlenden Standardisierung vor Restschuldersicherungen und rät zur unbedingten Vorabinformation über den Versicherungsumfang sowie die Kosten.

Dem Rat der BaFin Folge zu leisten dürfte indessen dem Kreditnehmer regelmäßig erschwert sein. Die vermeintliche Absicherung von Darlehensverbindlichkeiten für den Fall des Todes durch eine Restschuldersicherung zumeist gegen Einmalbeitrag ist nämlich regelmäßig im vertraglichen Dreieckskonstrukt der Gruppenversicherung eingebettet. Versicherungsnehmer der Restschuldersicherung ist die Bank. Der Kreditnehmer gibt eine Beitrittserklärung zum Gruppenversicherungsvertrag ab und wird so als versicherte Person in das Vertragsverhältnis zwischen Kreditinstitut und Versicherer einbezogen. Gleichzeitig wird dem Kreditinstitut ein (unwiderrufliches) Bezugsrecht eingeräumt. Selbstredend ist der Beitritt fakultativ, womit die Kosten der Restschuldersicherung nicht in den effektiven Jahreszins einbezogen werden brauchen (§ 6 Abs. 4 Nr. 2 PAngV).

Beratungs- und Informationspflichten der §§ 6, 7, 61 VVG sowie diejenigen der VVG-InfoV bleiben dabei regelmäßig auf der Strecke. Rein formal bestehen nämlich vorgenannte Pflichten des Versicherers nur gegenüber dem Versicherungsnehmer, nicht aber gegenüber der versicherten Person. Damit werden zwar die umfangreichen vorvertraglichen Informationspflichten nach Meinung der Verfasserin in unzulässiger Weise ausgehebelt. Dies hilft dem betroffenen Darlehensnehmer in der Praxis aber zunächst nicht weiter. So unterschreibt der um Sicherheit bemühte Kreditnehmer mit schöner Regelmäßigkeit den in den Darlehensvertrag praktischerweise eingebundenen Beitritt zur Restschuldersicherung in Unwissenheit der finanziellen Mehrbelastung. Die Einmalprämie wird über den Darlehensvertrag mitfinanziert und damit dem Nettodarlehensbetrag hinzuaddiert.

Das Beispiel von Frau Maisch aufgreifend, würde bei unterstelltem effektivem Jahreszins von 9 Prozent für eine Darlehenssumme in Höhe von 38.000 EUR und einer Laufzeit von

6 Jahren bei Hinzurechnen der stolzen 18.000 EUR Restschuldversicherungsprämie der effektive Jahreszins statt der ursprünglichen 9 Prozent sage und schreibe 27 Prozent betragen. Da kann kein Dispozins mithalten. Das Kreditinstitut erhält bei unterstellten durchschnittlichen 30 Prozent Abschlussprovisionen 5.400 EUR.

Der eigentliche Sinn eines Gruppenversicherungsvertrages gegenüber einer einzelvertraglichen Regelung, besonders günstige Konditionen zu erhalten, wird hier ad absurdum geführt. Dies allein auf Kosten des Kreditnehmers. Dem offenbart sich frühestens erst nach Vertragsschluss, welche ungeheure Verpflichtung er eingegangen ist. Bestenfalls versucht er, sich von den vertraglichen Verpflichtungen zu lösen.

Schlimmstenfalls wird der laufende Darlehensvertrag aufgrund der erhöhten Rückzahlungsrates zur Abdeckung des Barbedarfs aufgestockt inklusive erneuter Beitrittserklärung zu einem weiteren Restschuldgruppenversicherungsvertrag.

Trotz dieser Sachlage hat die Restschuldversicherung Konjunktur. Der Bestand mag rückläufig sein, wie Anfang des Jahres eine Antwort der Bundesregierung auf eine Kleine Anfrage der Grünen zum „Verbraucherschutz bei Restschuldversicherungen“ ergab. Auf Neuabschlüsse trifft dies nicht zu.

Im Vergleich zum Jahr 2015 war im Jahr 2016 bei Neuabschlüssen von Restschuldversicherungen gegen Einmalbeitrag ein Beitragsplus von 21,8 % zu verzeichnen. Insgesamt wurden hier 755 Mio. Euro neu in die Absicherung „investiert“. Sämtliche Prämienzahlungen im Jahr 2016 zusammengenommen (Bestand und Neuabschlüsse mit laufendem und mit Einmalbeitrag) haben die Versicherungsnehmer insgesamt 798 Mio. für Restschuldversicherungen im Rahmen von Kollektivverträgen gezahlt. Wie viel Prozent davon an Provisionen an Banken und Sparkassen geflossen sind, entzieht sich der Kenntnis der Verfasserin und wohl auch der Kenntnis der Bundesregierung.

Das Vorgehen der britischen Finanzaufsicht, die dem dortigen Umgang mit Restschuldversicherungen den Garaus gemacht hat, sollte sich auch die deutsche Finanzaufsicht zum Vorbild nehmen,

getreu dem Motto: STOPPT DIE RESTSCHULDVERSICHERUNG

D 2.1 Equity release: a Tale of five countries, Role models for a safe old-age provision?

Prof. Dr. Martina Eckardt (Andrassy University Budapest)

Aim & Structure

Panel D1.1 of the iff conference discusses the potential of Equity Release Schemes as an additional means to provide income in old-age by releasing illiquid wealth from homeownership. That panel presents and discusses the current state of Equity Release Schemes.

In this panel, the focus is on consumer attractiveness and demand for Equity Release Schemes (ERS) as well as on consumer protection. ERS are very complex financial products which demand a rather high standard of financial literacy from consumers. In this panel we present the main findings regarding attitudes to homeownership and ERS as a way of equity extraction based on 12 focus group interviews with consumers from six EU member states. Next, the main differences between Sale and Loan Model ERS are outlined from a demand side perspective, before we turn to safeguards and safety features from a consumer protection point of view. This will be illustrated by reference to the ex-

periences with consumer protection provisions in place in the United Kingdom, Italy and Germany.

Questions

The workshop will seek to answer the following questions by looking at experiences in different EU member states:

- Is releasing equity from home ownership an attractive means for additional old-age income for the elderly?
- What are consumers' perceptions of ERS models?
- What are the main features of Loan and Sales Model ERS that are most relevant from a consumer's point of view?
- What are the prevalent consumer protection regulations in place for ERS?
- What are the experiences with consumer protection in place regarding ERS?
- Are additional regulations for ERS necessary? If so, what form should they take?
- Do different types of consumers need different types of protection?
- Do different types of ERS providers (banks vs. insurance companies, for example) pose different challenges from a consumer protection point of view?
- What kind of consumer protection mechanism is best for ensuring trust in ERS?
- What role can consumer associations play in this respect? What advantage(s) might trade association have?
- ...

John Maher (Waterford Institute of Technology)

Consumers may seek to extract the value embodied in their homes to enhance their incomes for a variety of forms of consumption in their retirement. Equity Release to the extent it has been used in Ireland has primarily been availed of using a loan model. This involves an individual or couple drawing down a loan which is secured on the property until the demise of one or both owners, typically after between 15 and 20 years. By retaining ownership, a consumer continues to enjoy a psychological benefit, not felt to the same extent under the sale model. That involves ownership passing at the outset of the contract to a financial institution. The amount obtained by the consumer is principally a function of interest rates, the occupants' age and health, and the determinants of the value of the property (condition, quality of title and location, etc.).

Many elderly people like to remain in their own homes or alternatively, in a residence in the same community as their social network, provided there is reasonable access to a supportive social and health infrastructure. A loan model may offer some prospect of a residue that could be available as a bequest, depending on age of mortality or acute morbidity, as well as on price appreciation.

In general consumers in Ireland must be supplied with financial services which meet their needs and are suitable for their circumstances. Suppliers must determine those needs and seek an understanding of their circumstances in advance of concluding a contract. Since 2008, equity release products have been brought under the Central Bank's Consumer Protection Code and consumers must be advised of the consequences of equity release products and of the total costs including interest. Suppliers must make their clients aware of the importance of taking independent legal advice and explicitly warn the customers that there may be a negative impact on funding future needs.

Issues which could give rise to consumer tension include family members receiving diminished bequests, interest roll up not being properly understood and the possibility of negative equity giving rise to a claim against other assets on death. However, good sales

practices and product design may mitigate these risks.

Since the financial crisis the equity release market evaporated as banks withdrew to deal with other pressing issues in an environment of falling house prices and rising mortgage arrears. Now house prices are in a recovery mode and arrears are actively pursued. Equity release may again have relevance for personal financial planning.

Dr. Carmen Friedrich (TU Dresden)

Immobilienverzehr – Eine zuverlässige Altersvorsorge?

Diskussionsbeitrag mit den Thesen:

„Auf dem deutschen Markt ist auch in absehbarer Zukunft kaum Potential für den

Immobilienverzehr. Für vorhandenes Potential bedarf es mehr Sicherheit.“

Im ersten Quartal 2017 wurde der aktuelle Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung¹ veröffentlicht. Demnach beträgt in 2015 die Armutsquote 15,7 Prozent. Von der Armut besonders betroffen sind Rentnerinnen und Rentner. Hier stieg die Armutsquote zwischen 2005 und 2015 um 49 Prozent an. Einhergehend mit dieser Veröffentlichung prognostiziert der Präsident des Volkssolidarität Bundesverbandes im zugehörigen Pressestatement: „Wenn wir nichts unternehmen, wird die Rente bis 2045 mehr als ein Fünftel an Wert verloren haben! [...] Dass die bisherigen Reformen, wie Riester-Rente oder die Rente ab 67, gefloppt sind, liegt auf der Hand: von wenig Einkommen sorgt niemand privat vor [...]. Die zweite und dritte Säule der Alterssicherung spielen also kaum eine Rolle.“²

Vor diesem Hintergrund stellt sich u. a. die Frage, ob wenigstens für einen Teil der Bevölkerung, hier beispielsweise die Immobilienbesitzer, die finanzielle Lage im Alter durch Immobilienverzehr verbessert werden kann. Gemäß dem Armuts- und Reichtumsbericht³ besaßen seit 2010 kontinuierlich etwa 50 Prozent der privaten Haushalte⁴ Wohneigentum. Dieses vermeintlich große Potential steht seit über 10 Jahren im Visier der Kreditinstitute, der Versicherungen und Unternehmen der Privatwirtschaft, um Produkte des Immobilienverzehrs zu platzieren. Die Entwicklung auf dem Markt zeigt jedoch, dass über sechs Banken und Versicherungen ihre Geschäfte inzwischen eingestellt haben und lediglich rund 10 Produkthanbieter derzeit auf dem Markt aktiv sind. Die aktiven Anbieter vermitteln oder verkaufen älteren Menschen mit selbstgenutztem Wohneigentum grundsätzlich zwei Arten von Produkten: Zum einen die sog. Umkehrhypothek. In diesen Fällen nimmt der Eigentümer der Immobilie dinglich gesicherte Kredite auf. Dabei werden die Zinsen gestundet und die gesamte Restschuld wird grundsätzlich mit dem Verkauf der Immobilie am Vertragsende getilgt. Bei der zweiten Produktart, dem „Verkaufsmodell“, geht die Immobilie bereits am Anfang des Vertragsverhältnisses auf Dritte über und das Wohnrecht, die Zahlungen für mehr Liquidität und weitere Vergünstigungen für den Alteigentümer werden im Grundbuch der Immobilie verankert.

Die Zielgruppe für diese Produkte bilden insbesondere Rentnerinnen und Rentner. In den

¹ [http://www.armuts-und-reichtumsbericht.de/DE/Bericht/Der-fuenfte-Bericht/fuenfter-bericht.html;jsessionid=0F254075EF903638D19CE8C888CC5DA7; Der fünfte Armuts- und Reichtumsbericht \(5.ARB\)](http://www.armuts-und-reichtumsbericht.de/DE/Bericht/Der-fuenfte-Bericht/fuenfter-bericht.html;jsessionid=0F254075EF903638D19CE8C888CC5DA7; Der fünfte Armuts- und Reichtumsbericht (5.ARB))

² <http://news.eformation.de/client/media/193/data/42410.pdf; Presseunterlagen Pressekonferenz zum Armutsbericht 2017 am 2. März 2017, 10:00 Uhr>

³ <http://www.armuts-und-reichtumsbericht.de/DE/Indikatoren/Gesellschaft/Wohneigentum-der-privaten-Haushalte/G12-Indikator-Wohneigentum-der-privaten-Haushalte.html;jsessionid=4002154C0D1DB962A85247014AFF4C4B>

⁴ [https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Bevoelkerung/HaushalteMikrozensus/HaushalteFamilien2010300157004.pdf?__blob=publicationFile; Statistisches Bundesamt: Bevölkerung und Erwerbstätigkeit, Wiesbaden 2016; 40.774.000 Privathaushalte 2015 \(S.24\)](https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Bevoelkerung/HaushalteMikrozensus/HaushalteFamilien2010300157004.pdf?__blob=publicationFile; Statistisches Bundesamt: Bevölkerung und Erwerbstätigkeit, Wiesbaden 2016; 40.774.000 Privathaushalte 2015 (S.24))

letzten zehn Jahren und auch heute besteht diese Gruppe aus Menschen, die am Ende des zweiten Weltkrieges geboren wurden oder zur ersten Nachkriegsgeneration gehören. Sie zeichnen sich erfahrungsgemäß durch besondere Sparsamkeit aus: Der Wunsch: „Unseren Kindern und Enkeln soll es mal besser gehen“ beeinflusst das Verhalten, die hart erarbeitete Immobilie möchte weder belastet noch „verzehrt“ werden und: „Es sollen keine Schulden vererbt werden.“ Dies ist nach Ansicht der Autorin der wesentliche Grund dafür, dass insbesondere die Umkehrhypothek bisher auf dem Markt nicht in dem Maße wie erwartet¹ Fuß gefasst hat. Erst mit einem Generationswechsel scheint hier eine Änderung möglich.

Anders verhält es sich mit Produkten des „Verkaufsmodells“. Deutschland verfügt über bewährte Instrumente, die sich gut für „Verkaufsmodelle“ eignen: Nießbrauch, lebenslanges dingliches Wohnrecht, dinglich gesicherte Reallasten als Leibrente oder als Anspruch auf Altenpflege. Diese Instrumente werden bis heute insbesondere auf dem Lande eingesetzt. Beispielsweise werden Bauernhöfe auf die eigenen Kinder überschrieben und die Eltern sichern ihr Auskommen durch Nießbrauch, Wohnrechte und Reallasten ab. Auch in den Städten zum Beispiel in Patchwork-Familien sowie zur Steuerung von Erbschaften werden noch zu Lebzeiten verstärkt selbstbewohnte Immobilien auf die Kinder sowie andere Erben übertragen und mit oben genannten Pflichten belastet. Als Zielgruppe für den Immobilienverzehr außerhalb der Familie kommen daher Menschen in Frage, die entweder in dieser Angelegenheit ihre Kinder und andere Erben ausschließen oder keine Erben haben. Für diese Zielgruppe bieten sich nach Ansicht der Autorin Produkte an, die nicht nur das lebenslange Wohnrecht, die regelmäßigen Zahlungen und die Instandhaltung der Immobilie durch Dritte gewährleisten, sondern insbesondere auch die Möglichkeit bei Bedarf in einem Senioren- oder Pflegeheim versorgt zu werden, bieten. „Verkaufsmodelle“ mit oder auch ohne zusätzliche Dienstleistungen werden u. a. von privaten Aktiengesellschaften und Stiftungen angeboten. Grundsätzlich stellt sich auch bei diesen Produkten für die Verbraucher die Frage nach dem Preis- und Leistungsverhältnis und ausreichender sowie transparenter Information, um Produkte des Marktes vergleichen zu können. Die Anbieter dieser Produkte unterliegen weder der Zulassung noch der Überwachung durch die BaFin. Deshalb ist mindestens ebenso wichtig die Antwort auf die Frage: Wie sicher sind die vereinbarten Leistungen über lange Zeiträume, die meistens erst mit dem Ableben des Begünstigten enden? Diese Gesellschaften und Stiftungen können mit ihren Verpflichtungen in Verzug geraten oder sogar in die Insolvenz gehen. In solchen Fällen kann es zu reduzierten bzw. unregelmäßigen Zahlungen kommen oder die Zahlungen werden ganz eingestellt. Zusätzlich kommt hinzu, dass die betroffenen Immobilien auf Grund der im Grundbuch eingetragenen Lasten schlecht oder gar nicht verwertbar sind. Es kann somit sehr lange dauern, bis sich ein Käufer findet und Zahlungen wieder fließen. Darüber hinaus gestaltet sich das rückwirkende Eintreiben geschuldeter Zahlungen im Rahmen von Zwangsvollstreckungsverfahren kompliziert.

Resultierend bleibt folgende Frage zu beantworten: Kann ein Immobilienverzehr in Form eines „Verkaufsmodells“ so abgesichert werden, dass beim Zahlungsverzug sowie im Insolvenzfall des Produktanbieters insbesondere die dinglich gesicherten Zahlungen² wie vereinbart ohne Unterbrechung weiter in voller Höhe fließen?

Dr. rer. nat. Carmen Friedrich: Lehrbeauftragte für Immobilienwirtschaft an der Technischen Universität Chemnitz. Durch ihre langjährige Tätigkeit in Führungspositionen verschiedener Bereiche von Banken und Bausparkassen ist sie spezialisiert auf nationale und internationale Immobilien-Finanzierung sowie -Bewertung. Durch ihr Engagement für den Verbraucherschutz vertritt sie zudem die Bedürfnisse der Verbraucherinnen und Verbraucher in diesem Bereich.

¹ <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/zn/zn0509.pdf>; Gunnar Lang: Für „Reverse Mortgages“ gibt es in Deutschland ein großes Potential; ZEW-news Mai 2009

² Nichtmonetäre Rechte, wie beispielsweise das Wohnrecht, werden durch die Insolvenz oder bei Insolvenzgefahr kaum beeinträchtigt

Dr. Joris Hoekstra (Delft University of Technology)

In order to get a better insight into the attitudes and preferences of consumers towards releasing housing equity, the researchers of the project 'Integrating Residential Property with Private Pensions' have carried out focus groups in six EU-countries: Germany, the United Kingdom, Italy, The Netherlands, Hungary and Ireland. The findings of these focus groups obviously differ between the various national contexts. Nevertheless, the following four main trends can be discerned.

1. Growing awareness of the potential of, and the need for, releasing housing equity

At many places in Europe, pension incomes are decreasing and care systems are getting less inclusive. As a result of this, more and more older people have problems to make ends meet. In these circumstances, releasing housing equity is increasingly seen as a viable option to increase the retirement income.

2. Strategies to release housing equity are context-dependent

Older home owners can extract their housing equity in various ways: selling the house and moving to a smaller home ownership dwelling, selling and moving to a rental dwelling, letting out part of the dwelling, engaging in a sale-and-lease back construction or using a so-called equity release scheme (e.g. a reversed mortgage). The option that is preferred largely depends on the context: the housing market situation, the attachment to the current home, the quality of the current home, the health situation and the availability of suitable financial products.

3. The personal situation determines if, when and how much housing equity is released

In addition to the contextual factors mentioned above, the personal situation of the older home owning household determines to a large extent if, when and to what extent this household is interested in releasing housing equity. For example, many older home owners do not want to extract all their housing equity. They want to keep a buffer in order to remain financially independent of their family and the state's safety net. In a similar vein, some older home owners with children want to pass on (some of) their housing equity to their children after they have died, thus limiting the extent of housing equity that can be released. Finally, there are older home owners that want to release housing equity in order to be able to help their children settling down and acquiring a home ownership dwelling (advanced inheritance).

4. There is a need for more transparent and objective information on ERS

Older home owners generally don't have a good overview of the Equity Release Schemes (ERS) that are on offer on the market. The available products are seen as complicated, not very transparent and offering insufficient value for money. This is related to the fact that the providers of financial products are often not trusted. According to the consumers, a better government regulation of the ERS market is required. Moreover, there is a need for more objective and transparent information on ERS.

Dr. Pierluigi Murro (LUMSA)

Only one type of ERS is currently available in Italy: the *presitito vitalizio ipotecario*, which is qualified as a Loan Model. This product is a lifetime mortgage, a financing secured by mortgage of residential property that enables the owner to convert into liquidity part of the economic value of the property. It is structured as a medium or long loan contract

between individuals aged 60 or older and banks, credit institutions or financial institutions under the supervision of the Italian Banking Law secured by first rank mortgage on residential property. According to this financial product, credit can be granted with annual capitalization of interests and costs, and reimbursement in a lump sum at the end of the contract. As such, this financial product is regulated by legislation (See Law of 2nd Dec. 2005, no. 248; Law of 2nd Apr. 2015, no. 44). The subscriber will not pay any costs during the contract period and the interests will be capitalized together with the capital. At the death of the subscriber either principal and capitalized interests will be paid back to the bank by the heirs or the bank will proceed by selling the house that has been mortgaged by the bank.

Experience with consumer protection in place regarding ERS

The recent law in Italy about ERS was the result of a joint job of ABI (Association of Italian Banks) and Consumer Associations. This is an example of good interaction among different associations and between these associations and politics.

This process of formation of the law directly impacts the consumer protection. All the observations of Consumer Associations are now in the law: prospectus of the maturation of interests, co-header of house for the spouse, period of reflection for heirs, agreement at the time of sale of the house, etc... For the next steps, the principal point that is not in the law is to give the possibility to smooth the bank payment during the life of the elder.

Finally, Consumer Associations suggest the importance of financial education for the diffusion of these products and for consumer protection. Over the last decade Italy too has witnessed the development of financial education initiatives by numerous public institutions and private entities. The absence of a national framework that cohesively defines training gaps, priorities and criteria for intervention has nonetheless limited coordination of the various initiatives and the exploitation of synergies. The increasingly complex financial choices that citizens must make in the course of their lives require levels of financial literacy that are often higher than those currently recorded among large swathes of the population. Recent surveys document how levels of financial culture in Italy are among the lowest reported in the advanced economies for adults and students. The aim of financial education is to help people enhance their financial competency.

Nigel Waterson (Equity Release Council - UK)

About the Equity Release Council

The Equity Release Council is the industry body for the UK equity release sector, representing over 500 members, including providers, qualified financial advisers, solicitors, surveyors and other industry professionals. The Council is currently celebrating its 25th anniversary, when its industry Standards were first introduced, to establish a safe and reliable market for consumers aged 55 and over.

Recent trends

2016 saw the UK equity release sector reach a new landmark with annual lending surpassing £2bn for the first time.

The sector's rate of growth also more than doubled from 16 per cent in 2015 to 34 per cent last year.

In terms of customer numbers, equity release is currently the fastest growing mortgage market in the UK.

Equity Release in the UK

Equity release plans fall into two categories:

- i. **lifetime mortgage** – the consumer retains ownership of the home while extracting funds either in a single lump sum, or in periodic smaller amounts up to the maximum limit agreed. Interest on the loan can be fixed or rolled-up.

- ii. **home reversion plan** – the consumer can sell all or part of the value of the property in return for a cash lump sum and/or regular income, while retaining the right to remain in the property, rent free, for the rest of their life.

Products

Of the £2bn lending, this was made up of £1.23bn of drawdown products, £918.86m of lump sum mortgages and £3.43m of home reversion plans.

In 2016, lump sum mortgages increased their market share – accounting for 35% of the market, up from 29% in 2012.

However, drawdown products remain most popular: there were 17,882 taken out in 2016, a 19% increase from 2015.

Consumer protection

With its Statement of Principles and product standards, consumer protection is at the heart of the Equity Release Council's operations, promoting high standards of conduct and practice in the provision of and advice on equity release.

For example, all Council members adhere to the requirement for all customers to receive independent financial and legal advice when taking out an equity release product. Product safeguards include: No Negative Equity Guarantee; the right to remain in the property for life or until the consumer needs to move into long-term care; right to port to another suitable property; and fixed or capped rate of interest for lifetime mortgages.

Extract from the Equity Release Council's consumer protection Standards put in place:

Statement of Principles

The [Equity Release Council](#) exists to promote high standards of conduct and practice in the provision of and advice on equity release.

Our members will –

- Ensure that all their actions promote public confidence in equity release as a potential retirement solution
- Act at all times in utmost good faith
- Communicate high expectations for equity release outcomes in all their dealings
- Ensure conflicts of interest are managed fairly and reduced to the lowest practical level
- Exercise due skill, care and diligence in all that they do and uphold the standards set out by their professional bodies at all times
- Always act with the best interests of their clients being paramount, treating customers fairly in all their actions.

Our provider and adviser members comply with the Financial Conduct Authority's (FCA's) rules governing the sale of equity release products. These rules include the requirement that all customers who buy equity release plans are fully advised by a qualified adviser.

In addition, our members have voluntarily adopted further safeguards. These are set out in our Rules & Guidance (which are available on our website www.equityreleasecouncil.com/standards/rules-and-guidance/) and are designed to give you confidence in our members and their products and services. These further safeguards include product standards and a requirement for all customers to receive independent legal advice when taking out an equity release product.

Product standards

Our product standards are set out below. Our members are only allowed to tell you that a product meets these product standards if it meets **all** of them. If you are offered or are considering a product that does not meet all of the standards, the product literature must explain which standards are not met, and give an illustration of the types of risk that this might pose for you.

Our product standards are as follows:

- For lifetime mortgages, interest rates must be fixed or, if they are variable, there must be a "cap" (upper limit) which is fixed for the life of the loan
- You must have the right to remain in your property for life or until you need to move into long-term care, provided the property remains your main residence and you abide by the terms and conditions of your contract
- You have the right to move to another property subject to the new property being acceptable to your product provider as continuing security for your equity release loan
- The product must have a "no negative equity guarantee". This means that when your property is sold, and agents' and solicitors' fees have been paid, even if the amount left is not enough to repay the outstanding loan to your provider, neither you nor your estate will be liable to pay any more.

Independent legal advice

You may choose your own solicitor to carry out the legal work in connection with your plan. Before the plan is completed, your solicitor will be provided with full details of the plan, including the rights and obligations of both parties (you and your product provider) under the contract, should you choose to go ahead. Both you and your solicitor will be required to sign a certificate confirming that these rights and obligations have been explained to you and that you wish to enter into the plan.

Information about and explanation of your equity release plan

You will be provided with a fair, simple and complete presentation and explanation of your equity release plan. The benefits and limitations of the plan will be clearly set out, together with your obligations under the terms of the contract. You will be given information about:

- all the costs that you will have to bear in setting up the plan;
- the tax implications;

- what will happen if you wish to move to another property; and
- how changes in house values may affect your plan.

Approved November 2014

From the website: <http://www.equityreleasecouncil.com/standards/>

D 2.2 Stehen gesetzliche Regelungen der Digitalisierung im Weg - fairer Regulierungsrahmen für Fintechs und Banken?

Digitale Lösungen werden vor allem deswegen genutzt, weil sie eine einfachere und zügigere Abwicklung in der Offline Welt versprechen. Die (noch) geringere Regulierung im Fintech Bereich schafft Freiräume für innovative Lösungen im Sinne des Verbrauchers. Fehler im Fintech Bereich betreffen meist aber auch viele Verbraucher gleichzeitig. Wie früh muss der Gesetzgeber intervenieren, wie viel Fehler darf es geben? Wie vermeidet man zweierlei Maß bei der Gesetzgebung in der offline und online Welt?

Antonia Jartuschuk (Bundesbank)

- Grundsätzlich stehen gesetzliche Regelungen der Digitalisierung nicht im Weg. Dies schließt aber nicht aus, dass Anpassungen unter Umständen notwendig sein können.
- Gesetzliche Regelungen sind für gewöhnlich technologieneutral formuliert und unterscheiden nicht zwischen einem FinTech und einem klassischen Institut. Der aufsichtsrechtliche Rahmen richtet sich dabei nach der Art der Geschäftstätigkeit (Bankgeschäfte, Finanzdienstleistungen, Zahlungsdienste ect.), die das Institut betreibt oder betreiben möchte. Dabei ist es unerheblich, ob die Geschäfte digital oder analog ausgeführt werden. Ist keines der entsprechenden Gesetze einschlägig, handelt es sich aktuell um eine erlaubnisfreie Tätigkeit, die folglich auch nicht beaufsichtigt wird.
- Ferner bieten das Prinzip der Proportionalität und der risikobasierte Ansatz genügend Spielraum für einen fairen regulatorischen Umgang.
- Die aktuell sehr vielfältige FinTech-Landschaft, die sich sowohl in regulierten als auch in nicht regulierten Geschäftszweigen etabliert, kann als Beleg dafür herangezogen werden, dass die Regulierung grundsätzlich kein Hindernis für die Digitalisierung von Finanzindustrie darstellt. Auch klassische Banken finden trotz des anhaltenden Niedrigzinsumfeldes Wege, um mit der voranschreitenden Digitalisierung Schritt zu halten, sei es in dem sie eigene innovative Lösungen entwickeln, auf Kooperationen mit FinTechs zurückgreifen oder schlicht FinTech-Unternehmen aufkaufen.
- Die PSD2 als ein modernes Regelwerk fördert sogar in gewisser Weise die Erneuerung und Digitalisierung der Finanzindustrie im Bereich der Zahlungsdienstleistungen. Hier wird klargestellt, dass der Kunde das Recht hat, einen Zahlungsauslösedienst oder einen Kontoinformationsdienst zu nutzen. Das heißt zum Beispiel, dass die

Sicherheitsverfahren der Bank (PIN und TAN) auch auf der Onlineseite der Zahlungsauslösedienste eingegeben werden dürfen. Die Banken müssen in diesem Rahmen kostenlose dedizierte Schnittstellen für die Zahlungskonten bereitstellen. Im Gegenzug bedürfen künftig Zahlungsauslösedienste und Kontoinformationsdienste einer ZAG-Lizenz.

Dr. Annabel Oelmann (VZ Bremen)

Ausgangssituation

Der digitale Wandel in der Finanzbranche ist in vollem Gange und vollzieht sich durch alle Bereiche des Anlage- und Kreditgeschäft bis hin zu Versicherungen und Zahlungsverkehr. Die Treiber sind u. a. Fintechs, die mit Hilfe digitaler Lösungen beabsichtigen, kundenorientierte Finanzdienstleistungen effizienter zu gestalten. Das Motto: Alles einfacher, zügiger und günstiger! Banken gehen selbst verstärkt den digitalen Weg, kooperieren teils mit jungen Startup-Unternehmen, bauen Filialen ab und suchen nach neuen Ertragsquellen. Seit der letzten Finanzkrise ist kaum ein Jahr ohne Regulierungsmaßnahme vergangen. Die neue Konkurrenz wird teils als Chance und Bedrohung empfunden. Auf der einen Seite tun sich Fintechs mit den vielen Aufsichtsregeln schwer. Auf der anderen Seite arbeiten viele in Nischenbereichen, wo die gesetzlichen Regelungen nicht im gleichen Maße gelten. Einige Anbieter scheinen mit ihrem Geschäftsmodell sogar nur auf der Suche nach der Nische mit geringer Aufsicht zu sein.

Meine Thesen/Fragen sind:

- **Verbraucherschutz ist Kundennutzen:** Digitalisierung kann einen Mehrwert an Chancen und Nutzen bieten. BaFin und Politik werfen Fintechs keine Steine in den Weg, wenn sie mehr Verbraucherschutz einfordern. Die neue, digitale Finanzwelt stellt alle Beteiligten vor große Herausforderungen. Auch die Verbraucherinnen und Verbraucher sowie – an ihrer Seite – die Verbraucherzentralen sind gefordert. Ein entscheidender Schlüssel ist hier der Verbraucherschutz, den Kreditinstitute und Fintechs als ihre Aufgabe und ihre Chance begreifen müssen.
- **Datenschutz:** Alles soll einfach und schnell gehen. Dabei sind umfangreiche und komplexe Regelungen nur hinderlich. Doch sind die bisherigen Regeln für die IT-Sicherheit, den Datenschutz und die Datensicherheit ausreichend? Oder bezahlen Verbraucher vermeintliche kostenlose Fintechs-Dienste künftig mit ihren Daten?

- **Unabhängige Beratung:** Zahlreiche Fintechs können per Mausklick ein Internet-Portfolios zusammenstellen. Fintechs können keine individuelle Finanzberatung ersetzen. Sie sind deshalb aus meiner Sicht weniger geeignet, wenn es sich um komplexe und beratungsintensive Fragestellungen geht. Formen der Kommunikation und die technische Abwicklung ändern sich. Die Digitalisierung macht unabhängige Berater aber nicht überflüssig.

Fazit: Vernünftige und gezielte Regulierung dort, wo sie effektiven Verbraucherschutz leistet

Dr. Erich Paetz (BMJV)

1. Die Digitalisierung ist eine große Herausforderung auch für die Regulierung.

Gesetzliche Regelungen stehen der Digitalisierung nicht im Wege, sondern bilden den sicheren und verlässlichen Rechtsrahmen innerhalb dessen sich digitale Disruption und Innovation entfalten können. Selbstverständlich müssen bestehende Regeln immer wieder daraufhin überprüft werden, ob sie noch zeitgemäß sind oder neuen Gegebenheiten und technischen Entwicklungen angepasst werden müssen. Dies gilt z.B. für Fragen, die sich aus dem Einsatz von Algorithmen und künstlicher Intelligenz ergeben. Die Veränderungen der Digitalen Welt sind so gewaltig, dass sich in vielen Bereichen die Frage erhebt, ob auch das Recht ein „Update“ braucht.

2. Die rechtlichen Grundsätze, Werte und Prinzipien können in der Digitalen Welt keine anderen sein als in der Analogen.

Auch wenn sich durch die Digitalisierung neue Rechtsfragen stellen, wie z.B. beim Datenschutz durch die unglaubliche Fülle von Kundendaten („Big Data“), dürfen unsere rechtlichen Grundprinzipien nicht ausgehebelt werden. So müssen etwa für eine Finanzberatung die gleichen Grundsätze gelten, unabhängig davon, ob sie durch einen menschlichen Berater oder durch einen „Robo-Advisor“ erfolgt.

3. Anpassungen des Rechts an die Digitale Welt stellen sich in vielen Detailfragen.

In dieser Legislaturperiode wurde z.B. im Kleinanlegerschutzgesetz auf die besonderen Bedürfnisse des sog. „Crowdfunding“ Rücksicht genommen. Weitere Gesetzesvorhaben für den Finanzbereich, die auf die neuen Anforderungen der Digitalisierung reagieren, befinden sich aktuell in der parlamentarischen Beratung (Gesetze zur Umsetzung der Versicherungsvertriebs- sowie der zweiten Zahlungsdienste-Richtlinie, Finanzmarktnovellierungsgesetz).

4. Die Forderung nach einem Sonderrecht für den digitalen Vertrieb von Finanzprodukten wird verbraucher- und wettbewerbsrechtlich kritisch gesehen.

Das Schutzniveau, das Verbraucher z.B. beim sog. Fernabsatz von Finanzdienstleistungen erhalten, muss auch bei digitalen Vertriebskanälen gelten. Abstriche beim Verbraucherschutz würden digitale Vertriebswege letztlich in Verruf bringen und damit gefährden. Das Vertrauen der Verbraucher ist jedoch elementar, damit digitale Dienste und neue Geschäftsmodelle erfolgreich sein können.

Jan W. Wagner (CreditPlus Bank)

Fintechs stellen mit der Geschwindigkeit, in der sie neue Geschäftsmodelle entwickeln, nicht nur Banken sondern auch Regulatoren vor neue Herausforderungen. Oft lassen sich die neuen Geschäftsmodelle mit dem vorhandenen Regulierungsrahmen nicht eindeutig beurteilen. Die dadurch entstehende Rechtsunsicherheit ist für den Markt problematisch. Aufgrund langer Gesetzgebungsverfahren kann ein Gesetzesentwurf zur Fintech-Regulierung bereits überholt sein, bevor er verabschiedet wird.

Fintechs besetzen häufig gezielt nicht BaFin-regulierte Geschäftsfelder und sparen so Regulierungskosten. Die Wertschöpfungskette im Finanzdienstleistungssektor wird dadurch auf viele kleinere Akteure in Verbindung mit plattformbasierten Dienstleistungen aufgeteilt. Teilweise bieten aber beispielsweise innovative Bezahlideen dem Kunden ähnliche Möglichkeiten wie ein Kredit. Dies sollte transparent sein, auch hinsichtlich anfallender Kosten. Das im Zuge der Digitalisierung erweiterte Wettbewerbsumfeld erfordert gleiche Regeln für gleiches Geschäft. Es ist aber denkbar, dass durch zunehmende Heterogenität im Finanzdienstleistungssektor oder durch eine Aufspaltung von Produkten und Prozessen Lücken und Graubereiche in der Regulierung entstehen.

Für Banken stellt die Fähigkeit, Regulierungen effizient umzusetzen, ein Asset dar. Dies sollten sie im Rahmen einer Kooperation mit Fintechs in die Waagschale werfen.

Die Schutzbedürftigkeit von Kunden leitet sich gerade bei digitalen Angeboten nicht nur aus regulierten Produkten ab, sondern auch aus der Schutzbedürftigkeit der Daten. Der Datenschutz ist in Deutschland derzeit noch föderal geregelt und obliegt nicht der BaFin. Dadurch entsteht hoher Abstimmungsaufwand und Rechtsunsicherheit. Durch die Umsetzung der Datenschutz-Grundverordnung werden sich die Datenschutzaufsichtsbehörden neu strukturieren müssen. Wünschenswert ist ein homogenes Verwaltungshandeln in Datenschutzfragen.

Digitale Verbraucherkredite sollten ohne Medienbruch abgeschlossen werden. Dem steht immer noch die gesetzliche Schriftform entgegen. Verbraucher können heute im Internet Waschmaschine, Fernseher und Auto ohne eigenhändige Unterschrift kaufen, auch verbunden mit einem Online-Ratenkauf. Die Schriftform für Verbraucherkredite ist im Zeitalter der Digitalisierung nicht mehr interessengerecht.

D 2.3 Probleme bei Kartenmissbrauchsfällen

Markus Feck (VZ Nordrhein-Westfalen)

Das Giro- und Kreditkartengeschäft ist Verbraucheralltag. Ob Zahlungen am PoS, das Abheben am Geldautomaten oder die Kreditkartenzahlung beim online Kauf: jeden Tag werden Karten genutzt. Die Fragestellungen rund um die Kartennutzung und den bargeldlosen Zahlungsverkehr haben immense praktische Bedeutung.

Dennoch ist der Zahlungsverkehr in der Fortbildung der Fachanwältinnen und Fachanwälte für Bank- und Kapitalmarktrecht ein Nebenaspekt. Aus diesem Grunde führt der Vortrag zunächst in die Funktionsweise der Kartenzahlung ein und zeigt die Unterschiede zwischen Girokarte und Kreditkarte auf. Im weiteren Verlauf werden die Haftungsregeln bei Verlust und mißbräuchlicher Verwendung der Karte als Zahlungsauthentifizierungsinstrument dargestellt. Insbesondere die Anwendbarkeit des Anscheinsbeweises wird behandelt.

Im letzten Teil wird ein kurzer Ausblick auf die Gesetzgebung im Zuge der Umsetzung der 2. Zahlungsdiensterichtlinie gegeben.

D 3.1 Equity Release Schemes: Characteristics of a good product?

Background

Household formation and financial planning exists within a lifecycle of dependency/full time education, adulthood and full potential labour market participation, and retirement with total non or limited labour market participation. Equity release requires a convergence of pricing, value, risk, taxation, distribution, regulation, and an attractive benefit proposition relative to alternatives. Longer life expectancy, lower interest rates, house price inflation and fiscal pressures have rendered the objective of comfortable retirement income and consumption more problematic. Thus a search for fresh policy choices exists in Europe and elsewhere as society seeks solutions which could offer satisfactory outcomes in terms of savings accumulation, housing consumption, and capital decumulation over the lives of individuals and their households.

Aim & Structure

In this panel we will discuss the parameters and variables which are critical for the development of such choices and explore some examples of emerging possibilities for market solutions and policy development. We will start with a presentation which sets household financial decision making in the context of lifecycle frame and positions market behaviour in the context of need fulfilment over the lifecycle.

Current market practice will be examined and pathways identified for further evolution. The pooling dimension of risk will be addressed and the mechanisms for sharing and bearing the risk will be investigated. Regulatory aspects of product provision will also be considered from customer and supplier perspectives, having regard to critical turning points in market progression.

Questions

- What are the financial elements involved in leveraging capital from an individual's or household's residential property?
- How may households provide for housing and retirement income in a complementary manner?
- What risks must financiers and households manage in relation to housing capital accumulation or release?

- Is there a role for the State in contributing to risk management in this context?
- Is there a portfolio of solutions depending on when in the lifecycle, households decide on an approach to a synthesis between meeting housing needs and preparing for consumption in retirement?
- What are the critical regulatory issues and principles for current and prospective market development?
- Who could supply capital to this market and what does such supply now command?
- What are the salient features of an attractive market segment that would motivate entrants and competition?

John Maher (Waterford Institute of Technology)

Views on residential property and retirement income from an Irish context

In Ireland, aspirations relating to residential property have deep roots with individuals and families seeking to acquire and own their own homes during their working lives. However with the collapse in the supply of new homes since 2009, considerable growth occurred in the private rental sector. In addition the emergence of a sizeable mortgage arrears problem in the economic downturn led to reduced mortgage lending. This was coupled with the State largely exiting from the provision of new social housing due to budgetary constraints. More recently, house prices have recovered from the nadir experienced in 2009 and the negative equity experienced by some mortgage holders is steadily being mitigated. In addition, those who own their properties without any outstanding debt are once again being sensitised regarding the extraction of capital or income from their homes to augment their incomes. This situation exists in parallel to the pensions' scenario where less than half private sector workers have any private pension other than the *de minimis* amount provided by State social security. Thus many young adults which comprise the largest new household formation cohort face critical choices regarding paying for housing in the immediate future and making some provision for retirement. Early pension savings can benefit from compound returns over their working lives.

From a consumer perspective therefore, the opportunity for developing solutions which might offer acceptable outcomes for young and old exists. These would involve striking a balance between the elements which influence household resource allocation such as costs, tax treatment, value provided, risk, sustainability, housing tenure, and flexibility in changing circumstances. Meanwhile financial institutions and associated intermediaries can respond to market demand where acceptable returns can be obtained on capital, the new business acquisition costs and servicing costs are predictable and affordable within a pricing structure that would deliver growing sales volumes. Strategic considerations also influence such firms in terms of market positioning, fit with organisational mission, compatibility with core competences and expertise, and contribution to the overall product portfolio. Lastly, State authorities can use fiscal policy to provide signals to the consumers and financial institutions regarding public preferences for initiatives in pension and housing markets. Policy can frame new incentives or restructure existing ones to stimulate effective use of finance by parties on the demand and supply side of these markets.

The current research project led by iff-Hamburg and involving researchers in Germany, UK, Italy, Netherland Hungary and Ireland represents an exploration of the financial,

social, structural and behavioural space within which the design of such policy solutions can be undertaken.

Prof. Dr. Udo Reifner (Hamburg University, iff)

Equity release for Pensions

Equity release is the attempt to transform individual property into a liquid asset which can be used for old age pensions. It tries to harmonise three elements of modern housing policies: (1) individual homeownership, (2) increased financing of house purchase and (3) the financialisation of care for the elderly. While there are no alternatives to the last two elements, the idea that the use of houses or flats for living has to be provided in an illiquid form is neither general nor coercive. Historically, renting a flat was a productive alternative to owning it, which is a choice through which large sums of money have to be advanced and kept illiquid until death. With extremely low homeownership rates, wealthy countries like Germany and Switzerland show that this alternative housing tenure should not be seen as outdated. This is why, within the European Commission funded project "Integrating residential property with private pensions in the EU", a proposal led by our Irish partners which seeks to integrate renting and old age saving (model 3 in the project thinking) is an interesting path that should be kept in mind in discussions about the development of Equity release schemes (ERS). However, most countries join a different ideology. Homeownership is seen as the better form of living. "My home is my castle" prohibits the flexibility to move whenever you want to take up a new job opportunity, change property for a more adequate home when children leave the parental nest, look for calm more rural areas in old age etc.. The permanent and flexible alignment of the offer of housing to its needs is excluded by forms of property which in the shift to an economy of users seems increasingly anachronistic. (see Subprime crisis, price bubbles, unaffordable living in urban areas). ERS provides a way out: "rent" your flat from a bank in the form of a mortgage.

But the existing techniques of lending still subscribe to the purpose of financing to acquire debt free property in the end. Own capital, large repayment instalments, and credit restrictions are seen as a foundation of a safe financial system. Another model being considered by the project (our second model) questions these assumptions. Financing can separate from life time and form a unit between heirs and legators. Ownership can remain with the users, but credit provides the flexibility. Nevertheless, such amelioration will only help the better off, those households who can at least combine a minimum of savings into one's home and savings for old age at the same time, although much more could be "released" if heirs would be integrated into the solution. A true step forward should question the adequacy of the legal forms of homeownership today. The alternative of being either owner or tenant is outdated. Industry has shown that transferring inflexible property rights to legal entities that can be governed through share and participation provides enormous flexibility. Our third model has been developed in this realm under the title "Tenants buy their homes". Those who can only afford to become tenants do not have to refrain from property rights. Tenants can buy and sell square meters of their flats, be tenants and owners at the same time and experience their rights as a true equivalent to personal property. Such solutions may contribute to ERS as well.

Lennart Grabe (Svensk Hypotekspension AB)

Observations about Equity Release (ER) from a Swedish perspective.

Svensk Hypotekspension AB introduced ER in Sweden 2005. At that time in the market, some banks had a product for seniors called "seniorlån", which was a regular mortgage and on top of that a credit facility from which the interest due on the mortgage was regularly paid. When the extra credit was used up, typically after ten years, inherently the property was supposed to be sold to repay the arrangement. Also products were sold with a regular mortgage with the capital placed in a ten year annuity insurance, in turn placing the money in risky share-funds. Now all those banks have stopped supplying these products after a lot of criticism from a consumer protection perspective and some terrible mishaps with the insurance solution. Only our product, which was based on the 2005 British ship-code (Safe home income plan, now succeeded by the Equity Release Councils rules) with a lifetime commitment and a no-negative-equity-guaranty, prevails. The market in Sweden for funding via a warehouse bank facility during the build of loan stocks, subsequently repaid via the issuing of ABS-bonds in the fixed income market, is functioning. We have completed two rounds of this, and are now using our third warehouse facility for the lending. Next securitization is planned for 2020.

I find it important that ER always is defined and presented in accordance with the EU-directives wording: *"certain credit agreements where the creditor contributes a lump sum, periodic payments or other forms of credit disbursement in return for a sum deriving from the sale of an immovable property and whose primary objective is to facilitate consumption"... An assessment of the consumer's creditworthiness... is irrelevant since the payments are made from the creditor to the consumer rather than the other way round... other products, such as home reversions... have comparable functions to reverse mortgages or lifetime mortgages."*

My point is that ER must not be seen and presented as a loan in the normal sense. It is a way of selling a property, like in home reversion schemes. It is an agreement between a creditor and a homeowner to share the proceeds from the future sale of the home. The creditor gives the homeowner an advance of the future proceeds. Of course, the creditor wants to have some return on the advance, which it gets in the form of a gradually increasing share of the future proceeds, computed in the form of an accumulating interest to be added to portion represented by the advance. In accordance with this concept, it goes by itself that the share cannot become larger than 100 %. The presence of what is generally called the "no-negative -equity-guarantee" is a matter of course, and the concept thereby should not reasonably be at risk for having consumer protection measurements against over-indebtedness applied upon it. If you introduce a product without nneg, you, in my opinion, corrupt the concept of ER and must accept to be subject to restrictions applied on normal indebtedness.

The problem experienced in Sweden is that the above way of understanding ER has not yet been accepted by Swedish authorities. They tend to look upon it as a regular mortgage, since it legally and formally is shaped in the form of a mortgage credit, which then automatically falls under the rules and regulations for regular mortgages where the borrower has to pay interest and amortizations. (This also lends it self to erroneous price comparisons between ER credits and regular mortgages.) The Swedish FCA is of the opinion that the ER should be mandatory amortized by 1% yearly as soon as the total debt exceeds 50% of the value of the home, as for other mortgage loans. In addition It has recently been suggested that also ER credits should be subject to restrictions against over-indebtedness, like limitations of the allowed lending to e.g. a certain times net income, which is directly in contrast to the wording in the directive. I am presently using most of my time trying to change all this.

The matter will be decided in new legislation, which will be presented to the parliament this fall. This might be the end of ER in Sweden. Hopefully I succeed in "selling" the above right way of looking upon ER to the politicians to save the business.

John Moriarty (Seniors Money International)

Perspective on Equity Release

Frame of reference

My perspective on the equity release space is framed by over ten years' experience of working in the industry for a lender - Seniors Money International (SMI). SMI was founded in New Zealand in 2003 to offer Lifetime Loans (equity release mortgages) to over 60s, and entered the Australian market shortly thereafter. I joined the northern hemisphere management team in 2005 with responsibility for Finance and Operations. We launched operations in Ireland and Spain in 2006 and in Canada in 2007. Following the onset of the global financial crises, the group focused its funding capacity on Ireland, New Zealand and Australia. We sold the Canadian business in 2010 and the Australasian businesses in 2014, so today the group comprises the Irish and Spanish operations and portfolios.

SMI remains the only specialist equity release provider in the world to enter multiple country markets. I have been involved in every aspect of developing and managing ER lending operations across these markets and am currently Group CFO.

Observations – past and emerging

Over the past decade I have experienced the industry cycling from boom to bust and, potentially, now being on the cusp of re-emerging in terms of new business growth. The over-riding observation is that, whilst the demand-side is in rude good health (as populations age and face ever-growing challenges to fund retirements), the supply-side has been broken for a number of years: The old bank-funded model, of warehouse funding refinanced by securitisation, was hit hard by the banking crisis whilst the insurance industry, which ought to be the obvious candidate to match long-dated ERMs to their long dated liabilities, has struggled to work out how to do this under Solvency II. The UK regulator has been at the forefront in putting an SII framework in place for ER assets, so it is perhaps no surprise that the UK market has experienced a record-breaking year for new business, largely funded by insurance funders. This has not been the case in other EU markets.

Public policy and regulations

The legislative and regulatory frameworks that cover ER vary greatly between countries – specific laws and regulations in some countries and none in others. Given its nascent nature and small size, the industry is easily overlooked when both prudential and conduct of business regulations are formulated – witness SII. Rigorous prudential and conduct of business rules are very desirable, but need to be framed within a wider public policy recognition of the vital social need that ER can fulfil. The industry needs to be promoted, not just regulated. In the short run, initiatives to clarify the capital requirements for ER assets (there is little transparency from Central Banks on this) would stimulate investment in the assets. Noting the federal support for the US reverse mortgage industry (via HUD programmes to insure certain lending risks), similar state- or EU-level support should be in place to provide (or at least enable the provision of) insurance to cover NNEG risk.

Aspirations for the future

When the global financial crisis hit in 2008 SMI rescaled its business to meet the new environment and, supported by its shareholders and bankers, adopted a strategy of retaining the key personnel, IP and market presence to be in a position to return to a growth strategy once favourable conditions returned. SMI aspires to the resumption of new lending in the near-term, initially in Ireland, followed by a return to the strategy of entering a number of selected international markets.

Donal McKillop (Queen's University Belfast)

Globally by 2050 there will be 2 billion people over the age of 60. Given increases in life expectancy it is anticipated that in many countries there will be more people beyond the state pension age, claiming pension benefits than the number of taxpayers. To ensure adequacy of retirement incomes many Governments, including the UK Government, are promoting private pension schemes and encouraging people to save more.¹ Running alongside this there is a debate about the use of housing as a source of retirement funding particularly for those who may be income poor but housing asset rich. Housing can be used to generate funding through downsizing, re-mortgaging or by purchasing an equity release product. This raises two basic questions. First, can we identify the characteristics of those households that opt for different means of housing equity withdrawal. Second, can we gain insight as to why households might choose one form of housing equity withdrawal over another. Academic research, both empirical and theoretical, can offer insights to both questions with the answers couched variously in terms of, lifecycle considerations, household demographics, consumption smoothing, precautionary savings motives, transaction costs and taxation, and bequest motives and emotional attachment.

The Research Team at Queen's have built on this literature, and using the UK Wealth and Asset Survey 2006 to 2014 as the test-bed, have sought to empirically determine, in a probabilistic sense, the characteristics of those who chose different forms of housing equity withdrawal and the factors important in determining the choice of one form over another. In terms of the purchase of an equity release product we conclude that demographics such as age and marital status are important as are liquidity constraint variables such as, household debt to income and loan to value ratios. While in the decision of whether to purchase an equity release product rather than for example downsize the factors of influence include age, marital status and the liquidity constraint variable, loan to value.

Moneyfacts (2016) estimates that for the UK, lending through equity release will reach £1.93bn in 2016, up 20% from £1.61bn in 2015. Moneyfacts (2016) notes that the range of equity release products has more than doubled compared with three years ago. This increase is due to new product providers and product innovation. The latter includes products which permit a percentage of repayments to be made without an early repayment charge as well as products which offer downsizing protection. Accepting that innovations are now occurring the Research Team at Queen's has examined ways to enhance the attractiveness of equity release products.

Model One combines tax relief on a lifetime mortgage payment in conjunction with a

¹ It is expected that the cost of providing state pension to UK pensioners will grow more than four times in the next fifty years from its current level of £121 billion. The gap in the funding for social care will also rise and is expected to be £2.9 billion by 2020. It is estimated that the average cost of long-term residential care is £28,367 per year, with provisions made by old people standing at approximately £16,027. ERC (2015) calculates there to be a shortfall of 44% between the funds estimated and actual provisions towards the true cost of care.

lifetime mortgage product. It assumes that individuals receive tax relief on their initial mortgage payments. This relief accumulates to a pot of money, as in a standard pension system, which can be drawn from, either as a lump sum or as an annuity once the person reaches his/her normal pension age. In addition, the model allows individuals to withdraw home equity through equity release schemes once they reach their normal retirement age. This is similar to a standard lump sum mortgage product. The individual could make provisions for an amount equal to a proportion of the original mortgage amount released.

Model Two focuses on the No Negative Equity Guarantee (NNEG) offered by UK providers of equity release products. This model attempts to estimate the value of NNEG under current market practices drawing on the framework suggested by Andrews and Oberoi (2014). In our proposed structure, the NNEG risk could be covered through an agency in the form of a Public-Private Partnership. In simulation exercises the covering of the NNEG is found on average to double the percentage of the house value that the equity release provides can offer.

D 3.2 Roboadvisory

Es klingt verlockend: eine hochprofessionelle Vermögensverwaltung auch für den Normalbürger inklusiver niedriger Kosten und guter Erfolgsaussichten. Verstehen die Verbraucher aber überhaupt, wie ihr Geld dort gemanagt wird, und wie groß sind die Risiken wirklich? Die Testinstitute haben zuletzt gezeigt, in Punkto Transparenz, Risikoklassifizierung aber auch bei den Kosten sind nicht alle Anbieter auf dem gleichen Stand.

Nils Nauhauser (VZ Baden-Württemberg)

ROBO ADVICE IST KEINE BERATUNG

Bei den als Robo Advice bezeichneten Dienstleistungen handelt es sich um Anlageempfehlungen sowie Vermögensverwaltungen auf Basis einer steuernden, vorsortierenden, standardisierten Abfrage. Beratung dagegen ist eine zweiseitige Kommunikationsform zwischen Ratsuchendem und Berater. Dabei ist die individuelle Situation des Ratsuchenden Gegenstand und Grundlage der Beratung. Sie besteht grundsätzlich aus einer Explorations-, Informations- und Ergebnisphase.

Sie ist ergebnisoffen und ausschließlich an den Interessen des Ratsuchenden orientiert. Eine steuernde, vorsortierende, standardisierte Abfrage kann per se nicht auf die individuelle Situation eingehen. Sie beruht vielmehr grundsätzlich auf standardisierten Fragen, Nutzertypen' und 'Lebensphasen', die Individualität nicht zulassen. Sie mag allenfalls der persönlichen Vorbereitung des Ratsuchenden auf eine Beratung dienen. Diese Bewertung der Vorsortierung ist unabhängig davon, ob die Vorsortierung anhand von klassischen Medien oder Medien erfolgt.

ROBO ADVICE IST NICHT PER SE PREISWERT

Ob Robo Advice „für wenig Geld“ zu haben ist und damit preiswert im Sinne von den Preis wert ist, kann nur der Verbraucher selbst bewerten. Voraussetzung für eine solche Bewertung ist Transparenz von Leistung und Preis. Da es sich bei der Leistung aber um ein Vertrauensgut handelt, entzieht sie sich der Vergleichbarkeit und damit dem Wettbewerb.

ROBO ADVICE BIRGT RISIKEN, ABER AUCH CHANCEN

Bei Vertrauensgütern sind deren Anbieter vollständig über deren Qualität informiert, für Ratsuchende dagegen ist deren Qualität nicht verifizierbar. Diese Informationsasymmetrie schafft Spielraum für opportunistisches Verhalten der Unternehmen und birgt damit für Ratsuchende erhebliche Risiken. Im Ergebnis können Auskünfte und Ratschläge unvollständig oder lenkend sein, mehr noch als in Verkaufsgesprächen, wodurch eine ausschließlich am Bedarf des Ratsuchenden ausgerichtete Reflexion verhindert werden kann bzw. soll.

Robo Advice könnte einen Leistungswettbewerb bei Anlageempfehlungen sowie Vermögensverwaltungen, die auf standardisierte Abfragen beruhen, begünstigen. Dazu ist es jedoch erforderlich, dass das Ergebnis eines Robo Advice für den Verbraucher und unabhängige Dritte vollständig nachvollziehbar und überprüfbar wird. Voraussetzung dafür ist ein aufsichtsrechtlicher Zulassungsprozess, der gewährleistet, dass nur jener Robo Advice am Markt angeboten wird, der nicht im Widerspruch zu empirischen Erkenntnissen der Kapitalmarktforschung steht. Im Rahmen des Zulassungsprozesses müsste zudem der Quellcode, auf dem der (digitale) Abfrage-, Empfehlungs- bzw. Vermögensverwaltungsprozess basiert, vollständig offengelegt werden. Erst die vollständige Offenlegung würde dem Verbraucher, unabhängigen Dritten und auch den Zulassungsbehörden die Analyse und Einordnung des Abfrage-, Empfehlungs- bzw. Vermögensverwaltungsprozess und des Zustandekommens deren Ergebnisse ermöglichen. Prinzipiell würde so das Vertrauensgut Robo Advice in ein Suchgut transformiert.

Dr. Dieter Korczak (ECDN)

Auswirkungen des bargeldlosen Zahlungsverkehrs auf Konsumenten

Warum man sich mit der Idee einer bargeldlosen Gesellschaft überhaupt befassen muss, liegt an den internationalen Allianzen (z.B. „Better than cash alliance“), die sich gegen das Bargeld gebildet haben. Diese Allianzen haben durch die Formulierung „cashless society“ (bargeldlose Gesellschaft) das Framing für das Thema des bargeldlosen Zahlungsverkehrs geliefert.

Die Entwicklung wird von der Finanzwirtschaft und nicht von der Gesellschaft insgesamt forciert. Zu den Mitgliedern der Allianz gehören „global player“, finanzstarke und einflussreiche Akteure, Weltkonzerne (z.B. Coca Cola), Stiftungen (Bill und Melinda Gates), Einrichtungen der Vereinten Nationen, Kreditkarten-Unternehmen (z.B. Master Card, VISA) und Regierungen (überwiegend aus Afrika und Asien).

Was sind die Kernpunkte dieser internationalen Bestrebungen?

- ▶ die Ausgabe großer Banknoten einzustellen
- ▶ die Annahme oder Ausgabe von Bargeldern zu limitieren bzw. zu verweigern
- ▶ die vollständige Erfassung des Zahlungsverkehrs zu ermöglichen
- ▶ Negativzinsen in breitem Umfang durchzusetzen

Die Risiken sind für Konsumenten in einer bargeldlosen Gesellschaft erheblich:

1. In einer bargeldlosen Gesellschaft sind ältere Personen, arme Personen oder Personen mit prekären Einkommen, Personen mit Behinderungen, Einwanderer (Migranten), Sozialarbeiter und das Pflegepersonal Problemgruppen, da vermutet wird bzw. bekannt ist (Schweden), dass sie Schwierigkeiten mit dem elektronischen Zahlungsverkehr haben.

2. ‚Verletzliche‘ Konsumenten verlieren die Kontrolle über ihre Ausgaben.
3. Die Kriminalität verlagert sich zusehends zur Cyber-Kriminalität. Durch bargeldlosen Zahlungsverkehr erfolgt daher keine Eindämmung dieser Kriminalität sondern es eröffnen sich erweiterte Betätigungsfelder (Zugriff auf mehr Konten).
4. Bargeldlose Transaktionen erleichtern das Schuldenmachen
5. Kreditaufnahmen über mobile Endgeräte sind sehr häufig mit hohen Zinsen verknüpft.
6. Die bei jeder Transaktion anfallenden Gebühren erhöhen das Risiko, Schulden zu machen, da sie bei finanziell prekären Haushalten eine zusätzliche finanzielle Belastung darstellen.
7. Durch bargeldlose Transaktionen gibt es keine Möglichkeit, private Ausgaben und generell die Privatsphäre zu schützen.
8. Die Finanzwirtschaft und Dienste jeder Couleur können auf diese Weise umfangreiche Persönlichkeitsprofile von Verbrauchern erstellen.
9. Eine funktionierende Internet-Anbindung muss zwingend vorhanden sein.
10. Bei bargeldlosem Zahlungsverkehr gibt es keinen Schutz des Verbrauchers vor einer Insolvenz seines Geldinstituts

Die bereits jetzt initiierten Schritte zu einer Verstärkung und Erweiterung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs erfordern quasi spiegelbildlich auch ausgeweitete Präventionsbemühungen, um die virtuellen Kompetenzen in der Bevölkerung zu stärken und Informationsungleichgewichte zu reduzieren

Kontrolle über das verfügbare Einkommen, das vorhandene Vermögen, über Ausgaben und Einnahmen gewährleistet Autonomie. Vor allem die Art und Weise der Ausgabenverwendung ist ein individueller Akt, der zu den schützenswerten Bereichen der Persönlichkeit gehört. In einer bargeldlosen Gesellschaft besteht die große Gefahr, dass solche Persönlichkeitsrechte verloren gehen.

Literatur: Dieter Korczak, Die bargeldlose Gesellschaft, BAG-SB-Info, 1/2017: 12-19

Marco Habschick (evers & jung)

Roboadvisory ist mehr Vision als Realität

Beratung ist der blinde Fleck in der Digitalisierung der Finanzbranche. Zwar wird der Begriff „Roboadvisory“ oder „Robo Advice“ häufig verwendet – bislang aber verbirgt sich dahinter **kein vollwertiger, fachlich qualitätsgesicherter und kundengerechter Beratungsprozess.**

Der Begriff stammt aus der Vermögensverwaltung. Ein funktionsfähiges, regelbasiertes Portfolio aufzubauen ist gut automatisierbar. Seit ein paar Jahren schießen auch im Retailbereich Anlage-Robos aus dem Boden. Zunächst in den USA Anbieter wie Wealthfront und Betterment, in Deutschland als erstes www.quirion.de. Automatisiert ist hier stets der Investmentprozess, nicht die Beratung. „Robo Investment“ wäre daher die angemessenere Bezeichnung.

Roboadvisory ernst genommen würde einen durchgängig digitalen Beratungsprozess bedeuten. Das gibt es noch nirgends, im Versicherungsbereich noch weniger als bei der Geldanlage. Zu finden ist dort höchstens ein digitaler Verkaufsprozess – Beispiel Finanzlotse 3.0 (FondsFinanz/Softfair).

Was Roboadvisory nicht ist: Ein Expertensystem, das einfach dem Kunden zugänglich gemacht wird. Digitale Beratung braucht einen neuartigen Prozess, der vom Kunden aus gedacht werden muss. Er basiert auf vier Elementen:

1. **Ein echter, qualitätsgesicherter Beratungsprozess:** Idealerweise von anerkannten verbraucherorientierten Akteuren wie dem Arbeitskreis Beratungsprozesse (www.beratungsprozesse.de), künftig vielleicht nach einer DIN-Norm.
2. **Beratungsunterstützende Tools:** Das Deutsche Institut für Altersvorsorge (DIA) zeigt mit seinem „Terrassomat“ oder dem „Beratungswegweiser“ seit Jahren den Unterschied zu vertriebsorientierten Tools auf.
3. **Intelligente Online-offline-Verknüpfung:** Der Bund der Versicherten stellt sich hier aktuell vielversprechend auf und leitet seine Mitglieder digital in die persönliche Beratung.
4. **Künstliche Intelligenz:** Wird kommen. Irgendwann. Der Bereich LegalTech ist hier sehr lehrreich.

Digitale Beratung ist fachlich und konzeptionell anspruchsvoll, aber ihr gehört die Zukunft. Denn sie ermöglicht es erstmals, dem Verbraucher Informationen so zu liefern, dass er sie tatsächlich verarbeiten kann: in der richtigen **Form und Dosierung**, auf dem passenden **Kanal** und an der cleversten Stelle im **Prozess**.

Plenum 2 Niedrige Einkommen und Altersvorsorge/Von Nullzins auf normal - was kommt auf uns zu?

Banken: Langfristige Investition zu niedrigen Zinsen, kurzfristig refinanziert das hilft. Lebensversicherungen verlieren bei höherverzinslichen Alternativen Mittel, die sie durch Liquidierung von aufgrund der niedrigen Zinsen niedrig bewerteten Anleihen finanzieren müssen. Viele Immobilienbesitzer haben eine Finanzierung unter 10 Jahre und haben eine enge Finanzierungsplanung.

D 3.3 Konsumentenkredite

Kay Görner (VZ Sachsen, Marktwächter Finanzen)

Das weite Feld der Konsumentenkredite beinhaltet auch Verbraucherdarlehensverträge und verschiedenste Kreditvermittler. Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge können dabei Klauseln enthalten, die unwirksam sind. Der Markt der Kreditvermittler ist groß und unübersichtlich.

Anhand eines einführenden Beispiels wird erläutert, auf welche Klausel in Allgemein-Verbraucherdarlehensverträgen besonders geachtet werden muss. Darüber hinaus wird auch auf unentgeltliche Darlehen und neue gesetzlichen Vorgaben zum Widerrufsrecht eingegangen. Die Folgen einer unwirksamen Widerrufsbelehrung und Verjährungsfragen bei Verbraucherdarlehen sind hingegen keine Themen, da diese bereits mehrfach Gegenstand von Fortbildungen und Vorträgen waren.

Im Rahmen einer näheren Betrachtung verschiedener Kreditvermittler werden die gesetzlichen Voraussetzungen für das Zustandekommen eines Darlehensvermittlungsvertrags, unter besonderer Berücksichtigung der Umsetzungen der Wohnimmobilienkreditrichtlinie, erörtert.

Nicht angesprochen werden die Entwicklungen bei Immobiliendarlehensverträgen und Förderdarlehen.

Plenum 2 Niedrige Einkommen und Altersvorsorge/Von Nullzins auf normal – was kommt auf uns zu?

Dr. Ralf-Joachim Götz (DVAG)

Einkommen und Altersvorsorge

- Die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte sind von 2010 bis 2016 um fast 16 % auf rd. 86 Mrd. Euro gewachsen. Im gleichen Zeitraum sind die Verbraucherpreise um lediglich 7,4 % gestiegen. Die privaten Haushalte hatten damit 2016 real deutlich mehr zur Verfügung als 2010.
- Umfragen zeigen, dass neben der allgemeinen Rücklagenbildung der Erwerb von Wohneigentum und die private Altersvorsorge die wichtigsten Sparziele privater Haushalte sind.
- Die privaten Haushalte haben in den letzten Jahren zwischen 9 und 10 Prozent ihrer verfügbaren Einkommen gespart.
- 2016 erreichte die private Geldvermögensbildung privater Haushalte rd. 195 Mrd. Euro. Davon wurden etwa 55 Prozent (rd. 107 Mrd. Euro) als Bargeld gehalten oder als Einlage bei Banken oder Sparkassen eingezahlt. Über 20 Prozent der privaten Geldvermögensbildung erfolgten durch Lebensversicherungen.
- Die privaten Haushalte haben ihre Verbindlichkeiten (insbesondere durch Wohnungsbaukredite) in den letzten Jahren erhöht. Allerdings ist das Geldvermögen stärker gestiegen als die Verbindlichkeiten. Das Verhältnis zwischen Krediten und Geldvermögen privater Haushalte sank von 2010 zu 2016 von rd. 0,33 auf 0,30. Durch die gestiegenen Einkommen und anhaltend niedrige Zinsen können sich viele Haushalte (trotz höherer Immobilienpreise) heutzutage eher ein Haus oder eine Eigentumswohnung leisten als früher.

Lebensversicherungen

- Die Lebensversicherung in Form der privaten Rentenversicherung ist die einzige Form der privaten Altersvorsorge, mit der sich die weiter steigenden Chancen auf ein langes Leben durch regelmäßige Zahlungen systematisch finanziell absichern lassen.
- Private Rentenversicherungen bieten damit privates Zusatzeinkommen im Alter - und das lebenslang.
- Die deutsche Versicherungswirtschaft hat Zinszusatzreserven von aktuell rund 45 Milliarden Euro gebildet. Ihr Zweck ist die Absicherung der dauerhaften Erfüllung von Garantieverprechen bei Lebensversicherungen.
- Die Lebensversicherungswirtschaft hat moderne Produkte mit neuartigen Garantiezusagen eingeführt.
- Der Stellenwert fondsgebundener Versicherungslösungen, bei denen die Versicherten von der Kapitalmarktentwicklung profitieren können, nimmt weiter zu.
- Die Versicherungsunternehmen haben 2016 ihre Verwaltungskosten gesenkt (von 2,04

auf knapp 2 Mrd. Euro)

- Die Bedeutung der Lebensversicherung bei der Geldvermögensbildung privater Haushalte hat 2016 zugenommen. So stiegen die Ansprüche privater Haushalte aus Rückstellungen bei Lebensversicherungen im vergangenen Jahr um 27 % auf rd. 40 Mrd. Euro.

- Dies ist auch nachvollziehbar, da Lebensversicherungen im Verhältnis zu anderen sicheren Anlageformen nach wie vor weitaus bessere Ertragschancen bieten.

Dr. Peter Schwark (gdv)

Niedrige Einkommen und Altersvorsorge / Von Nullzins auf normal – was kommt auf uns zu?

Niedrigzinsen und demografischer Wandel – in diesem Spannungsfeld bewegt sich die aktuelle Debatte um die Zukunft der Altersvorsorge. Im Sinne der Generationengerechtigkeit muss das Drei-Säulen-System der Alterssicherung weiter gestärkt werden. Der immer wieder diskutierte, einseitige Ausbau der gesetzlichen Rente würde nicht nur die junge Generation überproportional belasten – er taugt auch nicht als Instrument, um Altersarmut wirksam zu verhindern. Neue „Haltelinien für das Rentenniveau“ bedeuten zusätzlich zur Rente mit 63 und der falsch finanzierten Mütterrente neue Lasten für die Beitragszahler. Und trotz dieser Mehrkosten helfen sie bei der Vermeidung von Altersarmut nicht: Eine pauschale prozentuale Anhebung des aktuellen Rentenniveaus nützt denjenigen mit den höchsten Renten absolut betrachtet am stärksten. Wer eine geringe Rente bezieht, erhält hingegen entsprechend nur eine geringe Anhebung.

Mit den Riester-Reformen wurde viel erreicht: Mit dem austarierten Mix aus moderat steigendem Beitragssatz, sinkendem Rentenniveau und perspektivisch längeren Arbeitszeiten bei weiter steigender Lebenserwartung ist das Rentensystem nachhaltiger und stabiler geworden. Die gesetzliche Rente wird auch in Zukunft eine starke Säule der Alterssicherung sein. Sie braucht aber ergänzend ein lebenslanges Alterseinkommen aus kapitalgedeckter Vorsorge, um Altersarmut zu vermeiden und bestenfalls den Lebensstandard im Alter zu sichern. Es gilt, die private und betriebliche Altersvorsorge weiter zu stärken – trotz der unverändert anhaltenden Niedrigzinsphase, die ohne Zweifel auf die Vorsorgeaktivitäten drückt.

Das Betriebsrentenstärkungsgesetz enthält notwendige und richtige Ansätze, um die betriebliche Altersversorgung (bAV) zu stärken. Die Verbreitung der Betriebsrenten konnte zuletzt nicht mehr mit dem hohen Beschäftigungszuwachs Schritt halten. Vor allem in kleinen und mittleren Unternehmen fehlen solche Angebote ebenso wie für Geringverdiener. Die jetzt vorgesehene Förderung mit einem gezielten Geringverdiener-Zuschuss und Freibeträgen in der Grundsicherung im Alter setzen hier wichtige Anreize, damit mehr Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer zusätzlich für ihren Ruhestand vorsorgen.

Darüber hinaus gilt es, auch die Riester-Rente weiter zu stärken. Betriebliche Altersversorgung und Riester-Rente ergänzen sich. Unter Geringverdienern ist Riester die mit Abstand am weitesten verbreitete Form der ergänzenden Altersvorsorge. Damit die Riester-Rente mehr Menschen erreicht, muss sie den gesellschaftlichen Realitäten und der Einkommensentwicklung der letzten Jahre angepasst werden. Das Betriebsrentenstärkungsgesetz mit einer leichten Erhöhung der Riester-Grundzulage um

7 Prozent hat zwar symbolische Wirkung, geht aber in der Höhe nicht weit genug. Die Grundzulage sollte von heute 154 auf 200 Euro angehoben werden.

Wichtig ist aber auch, den förderfähigen Höchstbeitrag der Riester-Rente anzuheben und zu dynamisieren. Der bisherige starre Betrag von 2.100 Euro wirkt wie ein „Deckel“ und führt dazu, dass die Riester-Rente für einen stetig wachsenden Teil der gesetzlich Rentenversicherten ihre Funktion, nämlich die Absenkung des GRV-Rentenniveaus auszugleichen, nicht mehr erfüllen kann. Schon heute können rund 15 Prozent der Riester-Kunden nicht mehr die seinerzeit vorgesehen 4 Prozent ihres versicherungspflichtigen Einkommens in ihren Riester-Vertrag einzahlen.

Dazu kommt, dass mit dem aktuell niedrigen Zinsniveau ein höherer Vorsorgebeitrag nötig wird. Für jeden Prozentpunkt langfristig niedrigerem Zinsniveau, ist ein zusätzlicher Vorsorgeaufwand von 15 – 20 Prozent verbunden. Wer das nicht leisten kann, wird Abstriche machen müssen bei seinem Lebensstandard im Alter. Umso wichtiger ist der Einstieg in den Ausstieg aus der Negativzinspolitik der EZB.

Prof. Ulrich Fritsche (Universität Hamburg)

Niedrige Einkommen und Altersvorsorge/Von Nullzins auf normal - was kommt auf uns zu?

Bei der Frage handelt es sich aus meiner Sicht um drei Fragen:

1. Warum haben wir Nullzins und was bedeutet „normal“ in diesem Zusammenhang?
2. Wie wirkt der Nullzins auf die Einkommensverteilung und heutige und künftige Altersvorsorgeansprüche?
3. Was passiert, wenn der Zins wieder steigen sollte?

Zu 1. Der Nullzins ist die logische Folge der Lehren, die aus der großen Depression der 30er Jahre gezogen wurden. Nach dem Platzen einer Blase und dem Zusammenbruch systemrelevanter Institutionen hatte damals die Zentralbank (v.a. In den USA) auf einen Restriktionskurs geschaltet und die Situation deutlich verschärft. Jetzt wurde auf eine enorm expansive Geld- und Finanzpolitik gesetzt, was zu einer deutlich mildereren Rezession führte, als es bei der enormen Verschuldung des Privatsektors sonst der Fall gewesen wäre. Da die Möglichkeiten expansiver Finanzpolitik in Europa angesichts hoher Ungleichgewichte und hoher Schuldenstände der öffentlichen Hand beschränkt waren, hat die Geldpolitik die überwiegende Last der Rezessionsbekämpfung übernommen. (Draghi „whatever it takes“). Die expansive Geldpolitik war aus der Sicht der Stabilisierung der Wirtschaften Europas (aber auch USA, Japan, ...) die richtige Entscheidung. Wie jedes Medikament hat eine solche Entscheidung Nebenwirkungen.

Eine damit zusammenhängende Frage ist, ob der „normale“ Zins langfristig hoch oder niedrig sein wird. Es gibt mehrere Faktoren, die längerfristig auf einen niedrigen Zins hindeuten: die weltweite Produktivitätsentwicklung ist sehr gering, die Schuldenbelastungen der Haushalte sind immer noch relativ hoch und die moderne digitale Gesellschaft benötigt nur noch relativ geringe Sachmittelinvestitionen.

Zu 2. Zu den Einkommensverteilungswirkungen haben Doris Neuberger und Dirk Ulbricht kürzlich eine interessante Studie veröffentlicht. Dabei zeigt sich, dass niedrige Einkom-

men in den vergangenen Jahren nach der Krise geringe Renditen erzielten, während hohe Einkommen hohe Renditen erzielten. Dazu passen die Zahlen des DIW Berlin (SOEP), die eine steigende Einkommensungleichheit zeigen. Allerdings müssen andere Aspekte gegengerechnet werden: Junge Haushalte, die sich derzeit verschulden (zB Wohneigentum erwerben), profitieren von der Entwicklung, ebenso wie Immobilienbesitzer und Aktienbesitzer. Zu den Verlierern gehören Haushalte, die mit ihrer privaten Altersvorsorge nicht mehr die früher üblichen Renditen erwirtschaften.

Zu 3. Die grösste Gefahr, die von einem zu früh steigenden Zins ausgeht, ist, dass die Aktien- und Immobilienpreisentwicklung sich als Blase erweist und es zu dramatischen Kurseinbrüchen kommt. In der Nettobetrachtung sollte dies zu einer Verringerung der Einkommensungleichheit führen aber auch zu dramatischen Konjunkturwirkungen.

F 1.1 Auslastung und Effizienz in der SB

In der Überschuldungsberatung steht ein signifikanter, demografiebedingter Generationenwechsel an. Aufgrund des sich im abzeichnenden Fachkräftemangels zeichnet sich eine deutliche Verringerung der Beratungskapazitäten in den kommenden Jahren an. Gleichzeitig nutzen einige Überschuldungsberatungen die Möglichkeiten der Digitalisierung und einer konsequenten Arbeitsteilung um die Herausforderungen zu bewältigen.

Gundolf Meyer (Schuldnerhilfe Köln e.V.)

Schuldnerberatungsangebote als soziale Dienstleistung sind subventionierte Hilfen bei sozialen Problemen. Sie werden eingesetzt, wenn eine konkrete und persönliche Hilfe im Einzelfall erforderlich ist. Auftraggeber sind in der Regel öffentliche Stellen.

- Soziale Schuldnerberatung setzt am Einzelfall an, indem sie Missstände behebt und langfristig Hilfe zur Selbsthilfe leistet. Sie umfasst viel mehr als reine Schuldenregulierung.
- Soziale Schuldnerberatung kann vom Leistungsempfänger gar nicht oder nicht im vollen Umfang ihrer tatsächlichen Kosten bezahlt werden.
- Soziale Schuldnerberatung wird nicht von erwerbswirtschaftlich orientierten Unternehmen erbracht.

Mit der Einführung von Wettbewerbselementen seitens der Politik bei den sozialen Dienstleistungen seit Anfang der 1990er Jahre hat man sich von der reinen Aufgabenzuweisung an einzelne Einrichtungen oder Wohlfahrtsverbänden gelöst. Stattdessen sehen sich die Einrichtungen einen zunehmenden Wettbewerb und vor allem Kostendruck ausgesetzt. Damit Einrichtungen ihre Dienstleistungen vor dem Hintergrund staatlicher Vorgaben und Kontrollen erbringen können, ist eine fortlaufende Professionalisierung der Dienstleistungen und ihres Managements notwendig. Dies betrifft auch die Schuldnerberatung.

Die Digitalisierung entscheidet über die Wettbewerbsfähigkeit.

Die zunehmende Digitalisierung wird auch die Schuldnerberatung verändern. Dies betrifft zum einen die Inhalte der Beratung, die Methodik und die Kommunikationskanäle zu den Schuldnern, zum anderen auch die Organisation der Abläufe innerhalb der Beratungsstellen. So wird zum Beispiel der ergänzende Einsatz von digitaler Beratung in Form von Telefon-, E-Mail-, Chat- und videogestützter Beratung es viel einfacher ermöglichen, kurzfristig und unkompliziert erste Hilfe in Notlagsituationen für die Ratsuchenden zu leisten.

Eine digitale Fallbearbeitung und Büroorganisation schaffen die Voraussetzungen für eine funktionale Arbeitsteilung in der Schuldnerberatung bis hin zur Vernetzung der verschiedenen sozialen Dienste unter einem Dach. Auch ist es denkbar, dass mehrere Beratungsstellen sich zu einem Verbund zusammenschließen und Aufgaben zentralisieren. Die formalisierte Insolvenzberatung bietet sich an, da hier wesentliche Bestandteile des Verfahrens standardisiert werden können und damit eine Arbeitsteilung ermöglichen.

Fazit

Wie dringlich Schuldnerberatungen in Sachen Digitalisierung handeln und dabei unterstützt werden müssen, ist sehr unterschiedlich ausgeprägt. Vielfach sehen die Einrichtungen den Handlungsbedarf, bleiben aber aufgrund des täglichen Geschäfts und fehlendem Zugang zum Thema untätig.

Fakt ist: Digitalisierung und „Schuldnerberatung 4.0“ sind keine kurzfristigen Trends, sondern grundlegende und dauerhafte Entwicklungen. Deshalb sollte man die Chancen der Digitalisierung nutzen und die Zukunft der Schuldnerberatung in einer fortschreitenden digitalen Welt aktiv gestalten.

F 1.2 Evaluation des Gesetzes gg. unseriöse Geschäftspraktiken

Seit je her stellt die Problematik, ob und gegebenenfalls in welcher Höhe die dem Gläubiger für die Inanspruchnahme des Inkassounternehmens entstehenden Kosten durch den Schuldner zu erstatten sind, für die Inkassobranche eine Frage von geradezu existenzieller Bedeutung dar. In dem somit bestehenden Spannungsfeld zwischen diesen Unternehmensinteressen und dem Schutz der Schuldner vor überzogenen Erstattungsforderungen hat die Gerichtspraxis sowohl der Amtsgerichte als auch der Berufungsgerichte noch keine einheitliche Linie gefunden, auch an letztinstanzlichen Entscheidungen fehlt es bislang. Daher hat der Gesetzgeber gerade auch in diesem Punkt der Kostenerstattung einen Regulierungsbedarf erkannt und das zum 09.10.2013 in Kraft getretene Gesetz gegen unseriöse Geschäftspraktiken erlassen. Im Rahmen des durch das Forscherteam aus iff und zsh zu erstellenden Gutachtens im Auftrag des BMJV soll das Gesetz evaluiert und erkennbarer weiterer Regelungsbedarf aufgezeigt werden.

Prof. Wolfgang Jäckle (Inkassowatch)

I. Ein Geschäftsfeld, wie das des Inkassowesens, in dem es vermeintlich oder tatsächlich auf eine relativ leichte Art und Weise Geld zu verdienen gibt, entfaltet auf Menschen eine

Anziehungskraft, die keine großen Hemmungen haben, bei ihrer Tätigkeit rechtliche und moralische Grenzen zu überschreiten. Damit einhergehende unseriöse Praktiken führten zu einer „*erheblichen Störung des Rechtsempfindens*“ und waren daher Gegenstand von Beschwerden der Bürgerinnen und Bürger (BT-Drs. 17/13057 Seite 9; A.1.). Insbesondere ging es um die Beitreibung nicht existierender Forderungen, die Wahl unangemessener Beitreibungsmethoden sowie das Anschwellen von Bagatellforderungen durch überhöhte Inkassokosten.

II. Mit den folgenden Mitteln wollte der Gesetzgeber mit Hilfe des Gesetzes gegen unseriöse Geschäftspraktiken eine deutliche Verbesserung des Schuldnerschutzes erreichen:

- a) Herstellung von mehr Transparenz durch **dem Inkassodienstleister hinsichtlich der einzuziehenden Forderung auferlegte Darlegungs- und Informationspflichten**,
- b) **Verschärfung des Sanktionensystems** verbunden mit einer größeren Effizienz des Aufsichtswesens,
- c) **Einführung von Inkasso-Regelsätzen.**

III. Uneingeschränkt Eingang in die endgültige Gesetzesfassung fanden lit. a) sowie lit. b). Diesbezüglich wird auf den Evaluations-Schlussbericht des iff, Hamburg verwiesen.

Im Gesetzgebungsverfahren eine starke Veränderung erfuhr demgegenüber lit. c).

Synopse Gesetzentwurf – verwirklichte Regelung:

Entwurf § 4 Abs. 5 u. 6 EGRDG- (vortitulierter Bereich)	Verwirklichter § 4 Abs. 5 EGRDG (vortitulierter Bereich)
In BMJV-RVO werden erstattungsfähige Inkasso-Regelsätze festgelegt	Inkassokosten sind bis zur Höhe einer dem Anwalt nach dem RVG zustehenden Vergütung erstattungsfähig
Wertunabhängige Ausrichtung der Regelsätze	Wertabhängige Ausrichtung nach Anlage 2 zu § 13 RVG
Höhere Erstattung nur, wenn erhöhter Aufwand im Einzelfall nachgewiesen	Nicht geregelt
Besondere Regelungen für Bagatellforderungen (< 500 €) und für Masseninkasso (> 100 gleichartige Forderungen) vorgesehen	Regelung von Erstattungshöchstsätzen in BMJV-RVO, insbesondere für erstes Mahnschreiben sowie für mehr als 100 gleichartige Forderungen monatlich
Erstreckung auf Inkassoanwälte	Kein Regelungsbedarf wegen Verweis auf RVG

IV. Die letztendlich verwirklichte Fassung des § 4 Abs. 5 EGRDG hat in Verbindung mit dem Nichterlass der für das Masseninkasso ursprünglich vorgesehenen BMJV-RVO dazu geführt, dass sich in Bezug auf die Problematik der Kostenerstattung die folgenden Bereiche als besonders signifikant herausgestellt haben:

1. Doppelbeauftragung (Inkassounternehmen + mit diesem wirtschaftlich verbundener Anwalt),
2. Berechnung einer 1,3 Gebühr nach Nr. 2300 VV RVG auch für schlichte EDV-Mahnschreiben,
3. Unverhältnismäßig hohe Inkassokosten bei Bagatellforderungen,
4. Berechnung einer 1,5 Einigungsgebühr nach Nr. 1000 VV RVG für den Abschluss einer Ratenzahlungsvereinbarung,
5. Überfallinkasso (Einschaltung des Inkassounternehmens ohne vorherige Androhung).

V. Nach Auffassung des (nach eigenen Angaben rund 90 % des Marktvolumens abdeckenden) Bundesverbandes Deutscher Inkassounternehmen e.V. (BDIU) entsprechen die unter Nr. 1. – 5 aufgeführten branchentypischen Verhaltensweisen der durch das Gesetz geschaffenen neuen Rechtslage und seien daher nicht zu beanstanden. In diesem Lichte zu betrachten ist, dass der Verband ausweislich seiner Stellungnahme zum BMJV-Referentenentwurf zur Umsetzung der Berufsanerkennungsrichtlinie vom 24. Juni 2016 noch einen Schritt weitergeht, indem er eine Änderung des § 4 Abs. 5 EGRDG dergestalt fordert, dass zukünftig Inkassokosten nicht nur „bis zur Höhe“ sondern sogar „in Höhe“ der einem Anwalt nach dem RVG zustehenden Vergütung erstattungsfähig sein sollen. Zu fragen ist allerdings, wie sich dieses Petitum damit verträgt, dass Inkassodienstleister im Unterschied zu den Rechtsanwälten für die Tätigkeitsausübung eine qualitativ wie quantitativ wesentlich weniger anspruchsvolle Ausbildung benötigen und sie weder einem Werbeverbot noch einem durch eine Berufskammer ausgeübten Standesrecht unterliegen. Auch gibt es für sie keine gesetzlich vorgeschriebene Fortbildungspflicht. Überdies wäre die Praxis vieler Inkassounternehmen, auf Erfolgshonorarbasis zu arbeiten, mit § 4a RVG unvereinbar. All dies bedarf weiterhin dringend des wissenschaftlichen Diskurses.

Kirsten Pedd (BDIU)

Der BDIU zieht ein positives Fazit zum »Gesetz gegen unseriöse Geschäftspraktiken«. Insbesondere die neuen Darlegungs- und Informationspflichten aus dem § 11a RDG haben für mehr Transparenz beim Forderungsmanagement gesorgt.

Das bestätigt ein wissenschaftliches Gutachten, das der BDIU bereits vor über einem Jahr veröffentlicht hat. Prof. Dr. Zümrüt Gülbay-Peischard von der Hochschule Anhalt, Bernburg, und Prof. Dr. Susanne Meyer von der Hochschule für Wirtschaft und Recht,

Internationale Konferenz zu Finanzdienstleistungen, Hamburg im Mai 2017

Berlin, haben dafür mehr als 1.000 Erstinspruchnahmeschreiben von BDIU-Mitgliedsunternehmen empirisch ausgewertet und festgestellt, dass in fast allen Fällen (mehr als 96 Prozent) der Forderungsgrund klar und verständlich dargelegt wurde. Verbraucher, die Schreiben von Inkassounternehmen erhalten, können anhand dieser Angaben zweifelsfrei feststellen, um welche Forderung es geht. Sie werden damit in die Lage versetzt, betrügerische Anschreiben besser zu identifizieren und ggf. zurückzuweisen. Das war ein wesentliches Ziel des Gesetzgebers bei der Verabschiedung des »GguG«. Dieses Ziel ist erreicht.

Aus unserer Sicht besteht aktuell kein weiterer Regulierungsbedarf an der Tätigkeit von Inkassounternehmen. Das belegt auch ein Blick auf die Beschwerdestatistik des BDIU, laut der es 2016 nur 518 Beanstandungen über die Arbeit von Mitgliedsunternehmen des Inkassoverbands gab. Verglichen mit den 22,3 Millionen außergerichtlichen Mahnungen, die die Verbandsmitglieder pro Jahr neu bearbeiten, liegt der Beschwerdeanteil bei nur 0,000023 Prozent. Auf 43.000 Forderungen kommt damit nur ein einziger Beschwerdevorgang.

Selbstverständlich muss ein solch umfangreiches Gesetzesvorhaben wie das GguG auf seine Wirksamkeit überprüft werden. Wir als BDIU haben schon frühzeitig unsere Bereitschaft erklärt, bei der Evaluierung zu unterstützen und belastbares, die tatsächliche Praxis von Inkassounternehmen darstellendes Datenmaterial zur Verfügung zu stellen. Denn nur so kann durch die Evaluierung ein möglichst objektives Bild der Branche entstehen.

Zu dieser Zusage stehen wir – unabhängig davon, dass wir an der derzeit durch das iff durchgeführten Evaluierung erhebliche Kritikpunkte haben. Diese machen sich unter anderem an dem Fragebogen fest, den wir durch das Institut erhalten haben. Viele Fragen sind aus unserer Sicht präjudizierend formuliert, sodass man den Eindruck erhalten könnte, das Ergebnis dieser Befragung zulasten der Inkassounternehmen steht bereits fest.

Michael Weinhold (AG SBV)

Das Gesetz gegen die unseriösen Geschäftspraktiken im Bundesgesetzblatt am 1.10.2013 veröffentlicht und zum Teil erst am 1.11.2014 in Kraft getreten, hat u. a. das Ziel für mehr Transparenz bei den Inkassotätigkeiten zu sorgen und die Höhe der Erstattungsfähigkeit der Inkassokosten zu regeln, um den Verbraucher vor überzogenen Inkassokosten zukünftig zu schützen.

Die AG SBV begrüßte die Zielsetzungen des neuen Gesetzes und die gesetzlich vorgeschriebene Evaluierung hinsichtlich der Wirkungen des neuen Gesetzes.

Die Praxis der Schuldnerberatung zeigt, dass die ersten Schritte in eine stärkere Reglementierung der Inkassotätigkeiten richtig gewesen sind, aber weiterhin noch ein erheblicher Nachbesserungsbedarf besteht. Nachfolgend einige Aspekte zur Praxis der Inkassotätigkeit aus der Sicht der Schuldnerberatung und Folgerungen daraus:

- Die erforderlichen Darlegungs- und Informationspflichten bei der ersten Geltendmachung (gem. § 11a RDG/ § 43 BRAO) werden – soweit dies in der Praxis der

Beratung nachvollziehbar ist – überwiegend eingehalten (siehe auch VZ Bayern, Pressegespräch 27.11.2015).

- Die Darstellung der erforderlichen Informationen bei der Übertragung der Forderungsbeitreibung auf ein Inkassounternehmen (hier sind auch die Inkassotätigkeiten von Rechtsanwaltskanzleien mit eingeschlossen) ist nicht einheitlich und bleibt für viele Schuldner schwer nachvollziehbar. Hier ist eine verbindlich vorgegebene und verständliche Darstellungsform erforderlich, damit für die Mehrheit der Verbraucher die Grundlage und Abrechnung nachvollziehbar wird.
- Informationspflichten dürfen sich nicht nur auf die erste Geltendmachung beschränken. Es ist häufig festzustellen, dass in den Folgeschreiben z. T. dann kein Hinweis mehr auf den Auftraggeber oder Ursprungsgläubiger enthalten, geschweige denn ein Forderungsverlauf nachvollziehbar ist. Für den Verbraucher ist häufig dann auch nicht mehr der Eigentümer der Forderung erkennbar. Um eine Forderung zuzuordnen und prüfen zu können, ist auch hier Transparenz zu schaffen und dies nicht nur auf Nachfrage. Nach einer Untersuchung der VZ Bayern sind 68 % der Forderungsaufstellungen für Verbraucher nicht nachvollziehbar (Pressegespräch am 27.11.2015).
- In der Praxis ist häufig zu beobachten, dass es auch bei der Transparenz des Forderungsverlaufs erheblich mangelt, insbesondere bei titulierten Forderungen. Eine Überprüfbarkeit der Kosten und Verjährungstatbestände sind dem Schuldner nicht durchgängig möglich. Das Recht des Verbrauchers im Rahmen eines außergerichtlichen Einigungsversuchs auf Erteilung einer Forderungsabrechnung (gem. § 305 Abs. 2 InsO) sollte ausgeweitet werden auf alle Schuldverhältnisse.
- Die Verknüpfung der erstattungsfähigen Inkassokosten an das Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG) ist unzureichend. Die Gebührenordnung der Rechtsanwälte ist kein geeigneter Maßstab für erstattungsfähige Kosten in einem standardisierten und computergesteuerten Massengeschäft. Insbesondere bei Kleinforderungen bis 600 € sind die Kosten vollkommen überhöht.
- Für Inkassotätigkeiten, egal ob durch einen Rechtsanwalt oder Inkassounternehmen durchgeführt, sind verbindliche Höchstsätze vorzuschreiben, wie es auch im verabschiedeten Gesetz vorgesehen gewesen ist.
- Ratenzahlungsvereinbarungen durch das Inkasso führen zu einer weiteren Erhöhung der Kosten (Einigungsgebühr). Hier fehlen verbindliche Regelungen unter welchen Voraussetzungen zusätzliche Kosten wie eine Einigungsgebühr verlangt werden dürfen.
- Die Koppelung von Ratenzahlung mit Schuldanerkenntnis und Abtretungserklärung führt zu einer Übervorteilung des Verbrauchers. Dem Verbraucher ist die rechtliche Zulässigkeit und Wirkung in der Regel nicht bekannt.
- FAZIT: Das Gesetz ist gut gemeint, aber unzureichend, um die gesetzlichen Ziele, d. h. größere Transparenz für den Verbraucher und der Schutz vor überzogenen Inkassokosten, angemessen umsetzen zu können.

F 1.3 Aktuelle zivilprozessuale Fragestellungen in Anlegerklagen

Jens Rathmann (RiOLG Frankfurt am Main)

1) Probleme bei der **Zuständigkeit der Gerichte** ergeben sich allenfalls aus der Regelung des § 32b ZPO, wobei hier deutlich zu trennen ist zwischen einer

Inanspruchnahme als Prospektverantwortlicher und einer solchen aus Prospekthaftung im weiteren Sinne (vgl. BGH, Beschluss vom 1. Dezember 2016, X ARZ 180/16)

2) Die **Antragstellung** hat bei Anlageberatungsfällen die aus dem Grundsatz der Vorteilsausgleichung entstehende Pflicht, die Anlage gegen Zahlung des Anlagebetrags zurück zu gewähren zu beachten, da ansonsten kostenrechtliche Nachteile drohen.

In Widerrufsfällen ist die neuere Rechtsprechung des BGH zur Zulässigkeit einer Feststellungsklage (BGH, Versäumnisurteil vom 21. Februar 2017, XI ZR 467/15) zu berücksichtigen.

3) Eine **Verbindung mehrerer Ansprüche** verschiedener Personen in einer Klage mag aus kostenrechtlicher Sicht vorteilhaft sein, führt allerdings in der Praxis u.U. zu Problemen, dem individuellen Sachverhalt gerecht zu werden.

4) Die **Abtretung von Ansprüchen** kann im Rahmen einer Beweisnot sinnvoll sein, zwingend ist dies gerade im Hinblick auf § 141 ZPO – nicht.

5) Bei dem für die Bejahung der Schlüssigkeit erforderlichen **Umfang des Vortrags** ist durch das Gericht kein Maßstab anzusetzen, der faktisch zu einer Verweigerung des Rechtsschutzes führt. Die insofern maßgeblichen Umstände hat der BGH im Urteil vom 06. Dezember 2012, III ZR 66/12, sehr deutlich dargelegt:

(10) Eine Partei genügt ihrer Darlegungslast, wenn sie Tatsachen vorträgt, die in Verbindung mit einem Rechtssatz geeignet sind, das geltend gemachte Recht als in ihrer Person entstanden erscheinen zu lassen. Das Gericht muss anhand des Parteivortrags beurteilen können, ob die gesetzlichen Voraussetzungen der an eine Behauptung geknüpften Rechtsfolgen erfüllt sind. Genügt das Parteivorbringen diesen Anforderungen an die Substantiierung, kann der Vortrag weiterer Einzelheiten, die etwa den Zeitpunkt und den Vorgang bestimmter Ereignisse betreffen, nicht verlangt werden; es ist dann vielmehr Sache des Tatrichters, bei der Beweisaufnahme (...) nach Einzelheiten zu befragen, die ihm für die Beurteilung der Zuverlässigkeit der Bekundungen erforderlich erscheinen.

(15) Der klageführende Anleger ist - zumal nach Ablauf längerer Zeit - nicht gehalten, die genauen Formulierungen darzustellen, die der beklagte Anlageberater oder -vermittler beim Anlagegespräch gewählt hat.

6) Die **Beweislast** für die Fehlerhaftigkeit einer Beratung trifft den Anleger; dies gilt auch für die Behauptung, den Prospekt nicht rechtzeitig erhalten zu haben.

Demgegenüber hat der Schädiger, also i.d.R. der Anlageberater, das Fehlen der Kausalität darzutun und zu beweisen, wobei er sich hier (auch) der Parteivernehmung des Klägers bedienen kann. Das Gericht hat bei der Prüfung des Fehlens der Kausalität alle Umstände des Einzelfalls zu berücksichtigen.

Für den Anscheinsbeweis im Rahmen des electronic banking ist das Urteil des BGH vom 29. Januar 2016 (XI ZR 91/14) von maßgeblicher Bedeutung.

7) Wird als **Schadensersatz** (auch) entgangener Gewinn geltend gemacht, ist konkret darzutun, wie der Anleger mit dem zur Anlage verwendeten Betrag ansonsten verfahren wäre.

8) Im Rahmen der **Berufung** und eines Angriffs gegen die Beweiswürdigung des erstinstanzlichen Gerichts ist § 529 ZPO zu beachten; nicht ausreichend ist danach, der Würdigung des Gerichts eine eigene Beweiswürdigung entgegen zu stellen, sondern es sind Fehler der gerichtlichen Entscheidung darzulegen. Will aber das Berufungsgericht Aussagen von Zeugen abweichend vom Erstgericht würdigen, ist zwingend eine neue Vernehmung geboten (BGH, Beschluss vom 5. Mai 2015, XI ZR 326/14).

9) Durch das **KapMuG** in seiner aktuellen Fassung wurde die Möglichkeit der Anmeldung eines Anspruchs mit verjährungshemmender Wirkung (§ 10 Abs. 2 KapMuG i.V.m. § 204 Abs. 1 Nr. 6a BGB) eingeführt, wobei hier die Erfüllung der Voraussetzung des § 10 Abs. 3 KapMuG sicherzustellen ist. Gerade aufgrund der in letzter Zeit angestiegenen Zahl von Verfahren nach dem KapMuG wird diese Möglichkeit noch weiter an Bedeutung gewinnen.

F 2.1 The poor pay more

Bei Geburt sind alle gleich. Danach dürfen sich die einen entwickeln, die anderen bleiben arm. Sind sie selber Schuld? Kann man sich mit Kredit, der ja denen Geld gibt, die keins haben, davon befreien? David Caplovitz hat 1963 in New York nachgewiesen, dass es umgekehrt ist: wer Bankgeschäfte tätigt wird benachteiligt. Statistisch wäre das einfach nachzuweisen. Man müsste nur die Verbraucher, die wucherische Restschuldversicherungen abschließen, geduldete Überziehungszinsen auf dem Girokonto oder bei Kreditkarten bezahlen, die mit Vorfälligkeitsentschädigungen belastet werden, Kapitallebensversicherungen vorzeitig abbrechen, beim risiko-adjustierten Preissystem die hohen Ratenkreditzinsen zahlen, an Bausparsofortfinanzierungen scheitern, ihre Altersvorsorge in Risikoanlagen investieren, unter Inkasso- und Anwaltskosten ächzen oder sich im Gebührendschungel verlieren nach sozialen Kriterien aufgeschlüsselt im Armutsbericht der Bundesregierung aufzuführen. Armut ist nämlich kein Status sondern ein Prozess. Reichen- oder Vermögenssteuer, Sozialhilfe und Wohngeld korrigieren am Ergebnis aber schützen den Prozess. Das Geldsystem hätte Möglichkeiten halten. Die geschmähten Sozialversicherungen wären ein gutes Beispiel. Banken wie Mondragon zeigen, dass Solidarität auch im Finanzsystem möglich ist. Verbraucherschützer könnten lernen.

F 2.2: Arm im Alter: Prävention in der Pflicht

Altersarmut – ein Thema in der öffentlichen Debatte. Wir wollen die Teilnehmer/innen des Workshops fragen, was können – was müssen – Institutionen heute schon tun, um Menschen dabei zu unterstützen, sich früh genug damit zu beschäftigen? Leitfragen hierzu sind

- Welche Institutionen sehen sich hier überhaupt in der Pflicht? Sind es nur die klassischen Stellen wie Verbraucherzentralen, Schuldnerberatungen, Seniorendienste?
- Wer sind die sogenannten Risikogruppen? Und was ist mit Menschen, die heute gar keine Schulden haben – und sich davon auch gar nicht bedroht fühlen? An wen können sie sich wenden, wenn sie im mittleren Alter Unterstützung suchen, um rechtzeitig Weichen für die Zukunft zu stellen?
- Wie sind diese Risikogruppen zu erreichen? Können sie überhaupt erreicht werden? Oder müssen wir weiter zuschauen, wie die Aufgaben immer größer werden? Es ist wichtig, die passenden Methoden zu finden!
- Was genau ist zu leisten? Welche Inhalte sind zu vermitteln? Was braucht es, um Präventionsmaßnahmen wirkungsvoll zu gestalten?

Die Teilnehmer/innen des Workshops werden eingeladen, sich an dieser Bestandsaufnahme und Diskussion zu beteiligen. Denn es geht um eine

gesamtgesellschaftliche Herausforderung, die viele Akteure, Maßnahmen und Initiativen benötigt, um auch das Selbsthilfepotential zu mobilisieren. Der einzelne Mensch ist damit überfordert, erkennt das Problem möglicherweise noch gar nicht – oder möchte sich damit lieber nicht beschäftigen. In der Zukunft muss es mehr Ansprechpartner (Anlaufstellen, Beratungen, Unterstützungen und Präventionsangebote) geben.

Birgit Bürkin (rw budgetberatung)

1. Veränderungen des Lebensstandards im Alter: Altersarmut oder nur Einschränkungen?

In meiner Beratungspraxis erlebe ich Menschen in verschiedenen Lebenssituationen und Altersgruppen. In den letzten Jahren kommen immer mehr Menschen zwischen 50 und 60 Jahren, die aufgrund von Niedrigeinkommen, von prekärer Selbständigkeit, von Krankheit, Scheidung oder anderen Schicksalsschlägen die Budgetberatung als präventive Beratung aufsuchen.

Viele von ihnen müssen sich damit abfinden, im Alter eine – gemessen an ihrem Lebensstandard – niedrige Rente zu bekommen oder sogar auf Grundsicherung angewiesen zu sein. Also als arm zu gelten. Auch wenn im Augenblick der Anteil der Grundsicherungsbezieher im Alter sich noch im niedrigen einstelligen Prozentbereich bewegt, wird dieser Anteil schnell steigen, wenn wir die derzeitigen Zahlen von ALG II-Empfängern und „Aufstockern“ berücksichtigen. Bei vielen wird sich die Einkommenssituation aufgrund ihres Alters nicht mehr ändern, und der Beratungsbedarf ist ausgerichtet auf Strategien, dauerhaft mit den Grundsicherungsleistungen auszukommen und Orientierung zu geben, welche anderen Unterstützungsleistungen Kommunen und Netzwerke bieten.

Aber auch Menschen, die trotz eines (teilweise guten) Erwerbseinkommens mit ihrer zu erwartenden Rente ihren Lebensstandard nicht erhalten können, haben Beratungsbedarf. Einige werden aufgrund nicht erfolgter oder nicht ausreichender privater Vorsorge nahe an die Armutsgrenze herankommen oder so große Einschränkungen hinnehmen müssen, dass sie sich arm fühlen. Besonders wenn der Erhalt der Wohnung oder des PKW gefährdet ist oder die Reisen, die man endlich unternehmen wollte nicht möglich sind. Teilweise kommt es hier dann noch zu Kreditaufnahmen, was die durch die steigende Zahl von Krediten älterer Menschen bestätigt wird. (SCHUFA Kredit-Kompass 2016, S. 13)

2. Individuelle Prävention durch rechtzeitigen „Kassensturz“

Die Veränderungen, die sich im Ruhestand für die Haushaltsausgaben ergeben sollten von künftigen Rentnern und Pensionären rechtzeitig in den Blick genommen werden, um nicht am Tag X des Rentenbeginns erst Entscheidungen anzugehen in Bezug auf den Behalt der Wohnung, des PKW, von Versicherungen oder den Umgang mit laufenden Finanzierungen. Gerade Haushalte, bei denen das Gefälle zwischen Erwerbseinkommen und Ruhestandsbezügen besonders groß sein wird, ist die rechtzeitige Auseinandersetzung mit der veränderten Lebenssituation wichtig. Aber auch Menschen mit niedrigem Einkommen müssen rechtzeitig Überlegungen anstellen, welche Möglichkeiten sie haben, ihre Altersbezüge zu verbessern

3. Individuelle Prävention durch Einstellung auf einen sinkenden Lebensstandard

Ohne Vorbereitung trifft die Einkommensreduzierung die Menschen besonders. Aus meinen Beratungen weiß ich, dass teilweise Bewältigungsstrategien entwickelt werden, die bis an den Rand der Legalität gehen. Scham und Verbergen einer teilweise

sich schnell entwickelnden finanziellen Notlage können in eine Verschuldung bis hin zur Überschuldung führen.

Eine Aufrechterhaltung des Lebensstandards ist nur möglich mit einer gezielten Altersvorsorge und entsprechenden Rücklagen. Doch nicht jeder kann rechtzeitig und in erforderliche Höhe vorsorgen, auch wenn das politisch gewünscht ist. (Rechnen wir uns doch einmal aus, wie hoch der Anteil unseres Einkommens für gesetzliche und private Altersvorsorge ist, um z.B. auf 70% des letzten Nettoeinkommens zu kommen! Ohne private AV wären das gut und gerne 25-30%. Der Staat will die GRV Beiträge niedrig halten, aber im Endeffekt zahlen wir heute mehr für weniger Rente als unsere Eltern und Großeltern!)

Wenn keine hohe Rente zu erwarten und private Vorsorge nicht getroffen ist, müssen relativ rasch Sparmaßnahmen und Anpassungen der Lebenshaltung an das geringere Budget ergriffen werden. Hier kann Budgetberatung präventiv unterstützen, die richtigen Strategien zu entwickeln, um die Einschnitte erträglicher zu gestalten.

Wie sich Haushaltsausgaben mit dem Übergang in den Ruhestand entwickeln können zeigen die Referenzdaten für Haushaltsbudgets, die von der Deutschen Gesellschaft für Hauswirtschaft e. V. entwickelt wurden. Beispiele dazu finden Sie in der Broschüre „Schuldenfrei im Alter“

(s. u.: Informationen zum Thema)

Maike Cohrs (Diakonisches Werk Köln und Region)

In der täglichen Beratungsarbeit begegnen uns immer häufiger ältere Menschen, die sich verschulden, weil sie den Übergang von Beruf in die Rente nicht geplant haben, überrascht sind und versuchen den gewohnten Lebensstandard zu halten. Aber auch ältere Menschen, die nicht für das Alter vorsorgen konnten, um die geringen finanziellen Mittel wissen und lange versuchen mit wenig Einkommen auszukommen.

Unsere Schuldnerberatungsstelle hat ihr Beratungsangebot seit 2009 für Senioren*innen (auch immobile) geöffnet und sich auf diese spezielle Klientengruppe mit den spezifischen Anforderungen sehr gut eingestellt. Unser Angebot umfasst auch Hausbesuche bei Bedarf.

Durch bundesweite Vorträge und Publikationen versuchen wir andere Schuldnerberatungsstellen für den Personenkreis zu sensibilisieren. Über die Jahre konnten wir feststellen, dass der größte Teil der älteren Klienten mit ähnlichen, der Personengruppe geschuldeten Problemlagen, zu uns in die Schuldnerberatung kommt.

Dabei spielt die Veränderungen der Lebenssituationen, speziell der finanziellen, durch den Eintritt in die Rente eine besonders große Rolle. Die fehlende Finanzplanung für das Alter und die Scheu sich mit dem Alter und der besonderen Lebenssituation an sich auseinanderzusetzen sind hier zu nennen.

Im Rentenalter gibt es viele Auslöser für eine Überschuldung. Tod des Partners aber auch Pflegebedürftigkeit des Partners (Heimkosten), Aufgabe einer Nebentätigkeit, Krankheit sind nur einige Aspekte. Gravierend ist aber das fehlende Wissen über finanzielle Themen im Alter wie z.B. Besteuerung der Rente, Bestattungskosten, Gesundheitskosten, usw.

Über Geld spricht besonders die ältere Generation sehr ungerne.

Ein großer Teil der entstandenen Schwierigkeiten könnte durch eine breitere Aufklärung und Information verhindert oder abgeschwächt werden. Der Präventionscharakter spielt dabei eine große Rolle.

Senior/innen und ältere Menschen sollten die Möglichkeit haben, sich umfassend über finanzielle Fragen im Alter informieren zu können, besonders, wenn sie die Scham daran hindert über ihre Finanzen mit anderen Menschen zu sprechen.

Mit unserer Broschüre „Schuldenfrei im Alter“ versuchen wir einen wichtigen Beitrag zur

Prävention zu leisten. Die durchweg große Resonanz spricht dafür, dass das Thema sehr wichtig ist.

In Zukunft möchten wir Präventionsmaßnahmen für Menschen anbieten, die ab einem Alter von 55 Jahren über die bevorstehenden finanziellen Veränderungen informiert werden sollten. Auf der Grundlage unserer Broschüre „Schuldenfrei im Alter“ entwickeln wir ein Angebot. Wir werden auch die „Schuldenwaage“ einsetzen und so die finanziellen Veränderungen visualisieren.

Ulf Groth (Hochschule Neubrandenburg)

Das Problem der Altersarmut beherrscht zunehmend die sozialpolitischen Diskussionen. Regierungsamtlich wird aufgrund der niedrigen Quoten der über 65 jährigen bei den Grundsicherungsempfängern, das Problem nicht als solches gesehen. Hierbei wird jedoch übersehen, dass hier eine „Zeitbombe“ tickt: Viele Menschen mit brüchigen Erwerbsbiografien, insbesondere in den neuen Bundesländern, haben in den kommenden Jahren nachweislich nur geringe Altersrentenzahlungen zu erwarten. Längere Phasen der Arbeitslosigkeit wirken sich drastisch auf die Höhe der Renten aus (vgl. Trischler 2012). Die tatsächlichen Zahlbeträge der Altersrenten liegen deutlich unter der fiktiven sog. Eckrente, bei deren Berechnung 45 Versicherungsjahre (entsprechend 45 Entgeltpunkte nach der Rentenformel und ein durchschnittliches Einkommen zugrunde gelegt wird). Die tatsächlich erreichten Entgeltpunkte liegen in Ostdeutschland bei:

Übersicht erreichter Entgeltpunkte

	Männer	Frauen	Männer	Frauen
	EM-Renten		Altersrenten insges.	
2010	0,808	0,781	0,950	0,803
2011	0,793	0,773	0,933	0,797
2012	0,787	0,770	0,930	0,817
2013	0,780	0,761	0,913	0,807

Quelle: DRV, Rentenversicherung in Zeitreihen 2014

Diese Werte sind noch maßgeblich durch DDR-Beschäftigungsverhältnisse mitbeeinflusst. Die Werte bei den Frauen lagen über denen in Westdeutschland, bei den Männern knapp darunter. Auffallend ist für beide Geschlechter der tendenzielle Abwärtstrend bei den Entgeltpunkten. Besonders die die Entgeltpunkte bei den Erwerbsminderungsrenten (EM-Renten) sind zu beachten: Wird jemand i.d.R. durch gesundheitliche Beeinträchtigungen erwerbsunfähig, so erhält er EM-Rente, die für meisten Menschen so niedrig ausfällt, dass ergänzende Grundsicherungsleistungen beantragt werden müssen. Diese EM-Renten-höhe ändert sich (abgesehen von den gesetzlichen Rentenerhöhungen) nicht bei Erreichen der Altersrentengrenze: Die Rente wird nur umfirmiert in Altersrente (SGB VI), aber die Höhe bleibt (vgl. Groth/Michels 2015)

Besonders alarmierend ist ein Blick auf die tatsächlich erreichten Entgeltpunkte bei Menschen mit längeren Phasen der Arbeitslosigkeit in Ostdeutschland. Die nachfolgende Tabelle lässt erkennen, dass Männer im 54. Lebensjahr, die bisher 4 Jahre und länger arbeitslos waren, durchschnittlich knapp 24 Entgeltpunkte für die spätere Rentenberechnung angesammelt hatten. Unterstellt man für die restliche Arbeitszeit selbst bis zum 67. Lebensjahr eine Vollzeitvollbeschäftigung und ein durchschnittliches Einkommen (entsprechend 1 EP), so würden am Ende des Erwerbslebens nur 36,7 EP erreicht werden. Damit würde die Altersrente entsprechend niedrig ausfallen und ergänzende bundesfinanzierte Grundsicherungsleistungen bezogen werden müssen. Aus diesen niedrigen Entgeltpunktezahlen wird aber auch die fatale Niedriglohnpolitik der letzten Jahre und deren Langzeitfolgen für das Lebensalter deutlich.

Durchschnittliche Entgeltpunkte nach kumulierter Arbeitslosigkeit in Ostdeutschland

	Männer, Ostdeutschland		Frauen, Ostdeutschland
	durchschn. Ep	Anteil in %	durchschn. Ep
Arbeitslosigkeit	44. Lebensjahr (Kohorte 1961-1965)		
Keine	20,6	34	23,3
1 – 11 Monate	20,4	23	21,1
12 – 23 Monate	20,0	11	20,9
24 – 47 Monate	17,4	16	20,7
48 Monate u. mehr	14,5	16	19,1
	54. Lebensjahr (Kohorte 1951-1955)		
Keine	32,2	37	33,6
1 – 11 Monate	31,1	16	30,6
12 – 23 Monate	27,7	12	30,0
24 – 47 Monate	27,8	13	29,4
48 Monate u. mehr	23,7	22	28,3

Quelle: Trischler 2014, S. 280; Basis: FDZ RV, Versichertenkontenstichprobe 2009

Allerdings soll nicht unerwähnt bleiben, dass eine niedrige GRV-Rente nicht automatisch „Altersarmut“ bedeutet, da neben der gesetzlichen Altersrente noch weitere Rentenleistungen bezogen werden können (private Vorsorge, Betriebsrenten etc.), es kommt also auf das „Gesamtensemble der Alterseinkünfte“ an. Private oder betriebliche Alterssicherungsleistungen spielen in Ostdeutschland allerdings eine marginale Rolle.

Warum werden diese Daten in Hinblick auf den Workshop „*Arm im Alter: Prävention in der Pflicht?*“ vorgestellt? Einschlägige empirische Untersuchungen belegen eine deutliche Zunahme der Überschuldung im Segment der Senioren (vgl. die jährlichen Schuldenkompass-Berichte der Creditreform). Bisher gibt es keine empirisch gesicherten Erklärungen hierfür. Es liegt aber die Vermutung nahe, dass es sich um Verbindlichkeiten handelt, die „mit ihren Besitzern alt geworden sind“. Dafür sprechen auch die durchschnittlichen Schuldsalden. Waren möglicherweise während des aktiven Arbeitslebens noch irgendwelche Zahlungen an Gläubiger möglich, so wird dies mit den nach dem Renteneintritt einhergehenden reduzierten Alterseinkünften in sehr vielen Fällen nicht mehr möglich sein. Insofern ist die Zahlungsunfähigkeit in viel Fällen klar vorhersehbar und

daher eine besondere Herausforderung für präventives Handeln von Schuldnerberatungsstellen, die sich zunehmend auf eine älter werdende Klientel einstellen muss - möglicherweise auch im weitsichtigen Zusammenwirken mit Gläubigern.

Daneben sollte der Renteneintritt allerdings auch generell eine spezielle Beachtung bei den Präventionsangeboten finden. Im Sinne einer „Transitionsberatung“, die den Übergang vom Erwerbseinkommen zum niedrigen Renteneinkommen fokussiert. Hier können innovative Modelle, auch mit Arbeitgebern zusammen, entwickelt werden, um diesen Einkommensbruch durch eine präventive Budgetberatung, Optimierung des wirtschaftlichen Planungsverhaltens, vorausschauende Gläubigerbenachrichtigungen etc. abzufedern und so zu gestalten, dass es nicht zu desaströsen finanziellen Situationen im Alter kommt.

F 2.3: aktuelle BGH-Rechtsprechung: Kündigung von Bausparverträgen u.a.

In Zeiten des Niedrigzinses gerät das Geschäftsmodell der Bausparkassen an seine Grenzen. Hochverzinsliche Altverträge werden existenzbedrohlich, Kündigung scheint der einzige Ausweg.

Hartmut Schwarz (Verbraucherzentrale Bremen)

Die Bausparkassen kündigen alte Bausparverträge oder drohen eine Kündigung an. Der Grund: Sie bringen den Besitzern zu hohe Zinsen. Das aktuelle Urteil des BGH gibt den Bausparkassen zumindest in bestimmten Situationen grünes Licht. Aber nicht alle Vertragskonstellationen sind davon betroffen. Die Bausparer müssen weiterhin genau hinsehen und prüfen, ob eine Kündigung rechtmäßig ist.

Viele Anleger, die etwa seit 1995 einen Bausparvertrag abschlossen, sitzen im aktuellen Dauerzinstief auf einem kleinen Schatz. Damals boten viele Bausparkassen einen besonderen Vorteil. Bausparer erhielten nicht nur den traditionell eher geringen jährlichen Sparzins. Zusätzlich versprachen die Bausparkassen einen Bonuszins, beispielsweise weitere 2 Prozent für jedes Jahr der Laufzeit in der das Bauspardarlehen nicht in Anspruch genommen wird. So erscheint es nicht verwunderlich, dass Banken und Bausparkassen - teils mit kuriosen Tricks - versuchen, ihre Kunden aus den lukrativen Altverträgen zu drängen. Doch Kunden müssen nicht in jedem Fall klein begeben.

Kündigung durch Bausparkasse

In zahlreichen Fällen haben Bausparkassen den unliebsamen Altkunden einfach die Kündigung ausgesprochen. Hier sind jedoch zwei Fälle zu unterscheiden. Solange bei einem Bausparvertrag noch nicht die volle Bausparsumme erreicht ist, sollten Bausparer jeder Kündigung widersprechen. Auch allein der Androhung einer Kündigung kann man widersprechen. Anders gestaltet sich die Lage, wenn die Bausparkasse nach Erreichen der Bausparsumme kündigt. Hier dürfte eine Kündigung rechtmäßig sein. Im Zweifel sollten Anleger juristische Unterstützung hinzuziehen. Lohnenswert kann es auch sein, die Schlichtungsstelle oder den Ombudsmann der jeweiligen Bank oder Bausparkasse anzurufen.

Auf die sanftere Tour

Ein wenig sanfter mutet da der Weg einiger anderer Banken und Bausparkassen an. Sie versuchen die Kunden mit Prämien, Sonderzahlungen oder Alternativangeboten aus den lukrativen Altverträgen zu locken. Hier ist äußerste Vorsicht geboten, denn warum sollte die Bausparkasse die ohnehin hervorragend verzinsten Altverträge gegen noch lukrative-

re Angebote eintauschen. Auch die Prämien oder Sonderzahlungen fallen vermutlich geringer aus, als die Zinsvorteile bei Behalten des Altvertrages.

Freche Drohungen

Manche Bausparkassen treiben es dagegen besonders bunt. So wird damit gedroht, der hohe Zinsbonus gehe verloren, wenn der Altvertrag nicht gekündigt werde. Verbraucher sollten sich von solchen Aussagen nicht unter Druck setzen lassen!

Plenum 3: Deutschlandrente: weg mit nutzlosen Garantien und überhöhten Vertriebskosten

Ist opt-out mit staatlicher Grundanlage überhaupt rechtlich zulässig? Dazu wird als Erstimulus das Ergebnis eines Rechtsgutachtens vorgetragen. Die Deutschlandrente ist aufgrund ihrer Einfachheit eine mögliche Alternative zur Nahlesrente: da sie nicht nur die Tarifparteien betrifft, hat sie einen höheren Wirkungsgrad und ist aufgrunddessen, dass sie keine Versicherungslösung ist, rentabel genug. Was machen Geringverdiener, müssen Grundsicherungsgrenzen angehoben werden?

Nils Nauhauser (VZ Baden-Württemberg)

NUTZLOSE GARANTIEN: SCHEIN-SICHERHEITEN SCHADEN MEHR ALS SIE NÜTZEN

Keine Geldanlage ist ohne Risiko. Verlässliche Sicherheit wird nicht dadurch erzeugt, dass ein Anbieter formal eine Garantie ausspricht (Kapitalerhaltgarantie, Garantieverzinsung), sondern ausschließlich über die Vermögensaufteilung auf verschiedene Anlageklassen und Produkte. Gerade in der Altersvorsorge, die Sicherheit auf Jahrzehnte hin bieten muss, ist eine solide Diversifikation unverzichtbar. Leere Garantien beruhen auf fehlender Diversifikation sowie nicht durch Markterträge gedeckte Zusagen und schaden mehr als sie nützen, weil sie nicht verlässlich sind.

HOHE PRODUKT- UND VERTRIEBSKOSTEN GEFÄHRDEN DEN LEBENSSTANDARD IM ALTER

Derzeit am Markt verlangte Entgelte in Höhe von ein bis drei Prozent des von Anbietern verwalteten Kapitals (jährliche Renditeminderung) reduzieren die erzielbare Altersrente rund um die Hälfte. Bei sinkenden Zinsen ist die Notwendigkeit umso größer, die Altersvorsorge weitaus effizienter zu organisieren als heute. Mit dem Vorsorgefonds hat die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg bereits 2012 eine Alternative zur Diskussion gestellt, welche sich an den Interessen der Verbraucher ausrichtet. Die Kernelemente Kostengünstigkeit und Diversifikation finden sich auch in dem Konzept der Deutschlandrente wider.

RIESTER-RENTE VERFEHLT IN DER PRAXIS DIE ZIELSETZUNG DES GESETZGEBERS

In der Begründung des Altersvermögensgesetzes heißt es: „Mit dem Aufbau einer zusätzlichen kapitalgedeckten Altersvorsorge wird die Alterssicherung auf eine breitere finanzielle Grundlage gestellt, die es ermöglicht, die Sicherung des im Erwerbsleben erreichten Lebensstandards im Alter zu gewährleisten. Der Staat stellt über Zulagen und steuerliche Entlastungen eine effiziente Förderung für den Aufbau der zusätzlichen Altersvorsorge bereit.“ Auf der Grundlage unserer Erfahrungen und empirischen Erkenntnisse stellen wir fest: Die Riester-Rente stellt den Lebensstandard nicht sicher und sie stellt auch keine effiziente Förderung für den Aufbau zusätzlicher Altersvorsorge dar.

Udo Philipp (iff und Triodos)

Deutschlandrente – weg mit nutzlosen Garantien und überhöhten Vertriebskosten

Die Rente ist wieder in aller Munde. Kaum ein Thema eignet sich mehr für Populismus als die Angst vor Altersarmut. Und so jagt ein Reformvorschlag den nächsten. Da die Riesenrente als gescheitert angesehen wird, wird jetzt die Betriebsrente zum neuen Heilsbringer erkoren. Im Gesamtkonzept zur Alterssicherung erklärt das Bundesministerium für Arbeit und Soziales die Betriebsrente zur „ersten Wahl, wenn es um den weiteren Auf- und Ausbau der zusätzlichen kapitalgedeckten Altersvorsorge geht.“ Doch ob die Bürger zunächst ihr Gehalt ausbezahlt bekommen und danach eine Rentenversicherung bei einem Lebensversicherer abschließen oder ob die Betriebe einen Teil des Gehaltes einbehalten und direkt in eine Rentenversicherung einbezahlen, ändert nichts an den Grundproblemen zusätzlicher kapitalgedeckter Altersvorsorge in Deutschland. Wir brauchen wesentlich weitergehende Reformen.

1. Nur mit einer echten Garantierente in der GRV wird zusätzliche Altersvorsorge attraktiv

Gemäß der Statistik der deutschen Rentenversicherung erhält ein Viertel aller Neu-Rentner mit mehr als 35 Versicherungsjahren monatlich weniger als 800 Euro Rente. Für Menschen, die im Alter auf Grundsicherung angewiesen sind, lohnt sich jedoch Altersvorsorge nicht, da diese angerechnet wird. Die wichtigste Maßnahme zur Akzeptanzsteigerung zusätzlicher Altersvorsorge ist daher eine Reform der gesetzlichen Rente. Alle Menschen, die den größten Teil ihres Lebens arbeiten, müssen eine echte Rente und keine großzügige Form der Sozialhilfe garantiert bekommen. Das bedeutet in diesem Zusammenhang, dass Einkünfte aus zusätzlicher Altersvorsorge nicht – und zwar gar nicht – auf diese Garantierente angerechnet werden dürfen. Auch eine Teilanrechnung oder Freibeträge führen zu einer negativen Rendite der Altersvorsorge. Ein politisches System, das Menschen jahrzehntelang ermuntert, sich einen Teil ihres knappen Einkommens abzusparen, um ihnen diese Ersparnis im Alter wieder wegzunehmen, kann wohl nur als grotesk bezeichnet werden.

2. Private Altersvorsorge ist heute deutlich zu teuer

In der Wissenschaft gibt es manche Kontroversen, wie man Geld am besten anlegt. Bei einer Aussage herrscht jedoch Konsens: die Kosten spielen eine ganz wesentliche Rolle bei der Geldanlage, ganz besonders bei der Altersvorsorge aufgrund des extrem langen Anlagehorizontes. Wer zum Beispiel mit 25 anfängt zu sparen, bis zum 67. Lebensjahr jedes Jahr 1.000 Euro bei einem Zinssatz von 3 % spart, und für die Geldanlage 10 Basispunkte pro Jahr Gebühren zahlt, kann sich über eine Rente von 740 Euro im Monat freuen. Wer hingegen bei einer Lebensversicherung 5 % anfängliche Abschlussgebühr und anschließend 90 Basispunkte jährliche Verwaltungsgebühr zahlt, erhält lediglich eine Rente von 480 Euro pro Monat, trotz gleicher 3 %iger Verzinsung auf den Sparbeitrag. Obwohl die Gebühren auf den ersten Blick nicht besonders hoch aussehen, ergibt sich also in der kostengünstigen Variante eine um 56 % höhere Rente.

Bei der [iff-Konferenz](#) im letzten Jahr forderte Frank Breitling vom DWS einen Benchmark für überhöhte Kosten. Seiner Meinung nach sei nirgends definiert, ob „2 % pro Jahr, 1 % pro Jahr oder sogar 0,5 % pro Jahr zu teuer ist.“ Damit liegt er falsch. Diesen Benchmark gibt es. In Schweden verhandelt der Staat die Kosten der kapitalgedeckten Altersvorsorge für seine Bürger. Insgesamt sind 109 Anbieter mit 850 Anlagestrategien zur

sogenannten Premium Pension, dem schwedischen Äquivalent unserer Riesterrente zugelassen. Die durchschnittlichen Kosten pro Anbieter betragen nicht 0,5 % pro Jahr, auch nicht 1 % und schon gar nicht 2 %, wie manch deutscher Aktienfonds. In Schweden zahlen die Bürger im Durchschnitt nur 0,25 % pro Jahr an die privaten Anbieter von Altersvorsorgeprodukten.

Der Staat hat einen besonders starken Hebel für die Preisverhandlung: er hat einfach selber einen Pensionsfonds für seine Bürger aufgelegt, in dem er breit gestreut passiv investiert. Die Verwaltungskosten liegen bei gerade einmal 9 Basispunkten, also 0,09 % pro Jahr.

3. Altersvorsorge mit festverzinslichen Wertpapieren lohnt sich nicht

Die Deutschen haben Angst vor Aktien. In kaum einem anderen Land ist die Aktienkultur so schlecht ausgeprägt. Eine Teilschuld daran könnte der Staat tragen, der über viele Jahrzehnte das Sparen über Lebensversicherungen steuerlich gefördert hat und so dieser Form der Altersvorsorge quasi ein staatliches Gütesiegel verpasst hat. Dabei sind Aktien für langfristige Anleger ideal. Wer über Jahrzehnte Monat für Monat Aktien kauft und danach ebenfalls über Jahrzehnte Monat für Monat wieder langsam aus den Aktien aussteigt, wird von der langfristigen durchschnittlichen Aktienrendite profitieren. Und diese ist deutlich höher als diejenige von festverzinslichen Anlagen. Wer zum Beispiel in den 1980er Jahren dreißig Jahre lang jeden Monat 100 Euro in einen Lebensversicherungsvertrag eingezahlt hat, erhielt laut der Ratingagentur Assekurata eine Ablaufleistung 86.500 Euro. Wer in derselben Zeit zehnjährige Bundesobligationen gekauft hätte, hätte immerhin knapp 105.000 Euro erlöst. Wer in demselben Zeitraum Monat für Monat den Dax gekauft hätte, wäre auf über 129.000 Euro gekommen.

4. Auch volkswirtschaftlich macht es keinen Sinn, die Altersvorsorge in festverzinsliche Wertpapiere anzulegen

Langfristige Investitionsprojekte sollten möglichst mit Eigenkapital finanziert werden. Der unflexible Schuldendienst mit festen Zinsen und relativ schneller Tilgung eines Bankdarlehens passt nicht zu risikoreichen Projekten. Besonders wichtig ist dies für junge Unternehmen, deren Cash-Flow kaum zu prognostizieren ist. Unternehmen, die zu viel Fremdkapital bei ihrer Finanzierung einsetzen, sind weitaus weniger stabil, wie man besonders deutlich bei Banken während der Finanzkrise gesehen hat.

Die derzeitige Form der kapitalgedeckten Altersvorsorge führt dazu, dass es kaum Eigenkapitalangebot aus Deutschland gibt. Unternehmen, die Kapital über die Börse einwerben, müssen in Schweden, den Niederlanden, den USA und anderen Ländern auf Roadshow gehen. Selbst die Aktionärsstruktur der lang etablierten Unternehmen des DAX 30 ist zu etwa zwei Dritteln ausländisch geprägt. In Schweden zum Beispiel sieht dies ganz anders aus. Die Börsenkapitalisierung der schwedischen Börse ist im Vergleich zum BIP um 60 % höher als in Deutschland und trotzdem sind die dort gelisteten Unternehmen mit großer Mehrheit in der Hand von schwedischen Investoren. Auch das Angebot an Venture Capital in Schweden ist 2,6 mal höher als in Deutschland. Demgemäß gibt es dort auch eine weit erfolgreichere Gründerszene als in Deutschland.

5. Freiwilligkeit bei Altersvorsorge ist keine gute Idee

Die meisten Menschen denken zu kurzfristig, um bereits in jungen Jahren für ihr Alter zu sparen. Menschen legen in der Praxis viel weniger für ihr Alter zurück, als sie eigentlich für richtig halten. Eine Vielzahl von Studien hat gezeigt, dass es ausreicht, die Entscheidungsfindung umzudrehen: Wenn man sich nicht aktiv für, sondern aktiv gegen Altersvorsorge entscheiden muss, kann die Verbreitung von zusätzlicher Altersvorsorge deutlich gesteigert werden. Man muss Menschen nicht zwingen, Geld zurückzulegen. Es reicht, ihnen die Entscheidungsfindung zu erleichtern.

Auch in der Politik wird die mangelnde Verbreitung zusätzlicher Altersvorsorge als Problem gesehen. Als Lösung wird jedoch nicht ein Opt-out für die private Altersvorsorge, sondern eine obligatorische betriebliche Altersvorsorge diskutiert. Alle Unternehmen sollen verpflichtet werden, ihren Mitarbeitern betriebliche Altersvorsorge anzubieten.

6. Obligatorische betriebliche Altersvorsorge würde zum Freudenfest für Lebensversicherer

Heute haben nur 57 % der Arbeitnehmer eine betriebliche Altersvorsorge. Vor allem kleine und mittlere Unternehmen scheuen den enormen bürokratischen Aufwand. Sollten diese dazu gezwungen werden, trotzdem betriebliche Altersvorsorge anzubieten, können sie das im Grunde nur über Direktversicherungen lösen. Mit einem obligatorischen bAV-Angebot würde man zwar die Verbreitung kapitalgedeckter Altersvorsorge in Deutschland massiv erhöhen, aber ansonsten bliebe alles beim Alten: die Altersvorsorge hätte immer noch zu hohe Kosten, sie wäre weiter so intransparent wie die heutigen Riesterverträge und die Lebensversicherer würden immer noch in festverzinsliche Wertpapiere anlegen. Dafür würde niemand mehr über eine Krise in der Lebensversicherungsindustrie sprechen, denn durch eine obligatorische bAV würde ihr Geschäft geradezu beflügelt.

7. Die Lösung ist ein Vorsorgekonto, sprich ein Bürgerfonds nach schwedischem Vorbild

In diesem Modell erhalten alle Bürgerinnen und Bürger ein Vorsorgekonto, auf das von ihren Arbeitgebern automatisch ein kleiner Prozentsatz ihres Einkommens überwiesen wird. Wer nicht für sein Alter vorsorgen möchte, kann das Konto für ein Jahr beitragsfrei stellen. Im folgenden Jahr wird die Einzahlung automatisch fortgesetzt, außer man stellt das Konto erneut beitragsfrei. Anstatt das Vorsorgekonto beitragsfrei zu stellen, kann man sich auch entscheiden, das Geld in einer anderen Form der privaten oder betrieblichen Altersvorsorge anzusparen. Das Geld auf dem Vorsorgekonto geht in einen Bürgerfonds nach schwedischem Vorbild und wird dort so wie in Schweden bis zum 55. Lebensjahr ausschließlich in Aktien und außerbörsliches Eigenkapital sowie Infrastrukturprojekte investiert. Danach wird die Aktienquote langsam zugunsten festverzinslicher Papiere zurückgefahren. Genauso wie in Schweden soll auch die Verrentung anhand der statistischen Lebenserwartung erfolgen. Das Vorsorgekonto kann daher weder ausbezahlt noch vererbt werden. Gemäß einem juristischen Gutachten von Professor Schwintowski aus Berlin ist ein solches Vorsorgekonto rechtlich unproblematisch.

Ob dieses Modell nun als private Altersvorsorge und Ersatz für Riester tituliert wird, weil die Menschen freiwillig (per Opt-out) für ihr Alter vorsorgen, oder ob man es betriebliche Altersvorsorge nennt, weil die Unternehmen verpflichtet werden, das Vorsorgekonto für ihre Mitarbeiter einzurichten und die Zahlungen direkt vom Lohn einzubehalten, ist völlig unerheblich. Relevant ist, dass die Bürgerinnen und Bürger endlich ein vernünftiges, kostengünstiges und rentables Angebot für zusätzliche Altersvorsorge erhalten. Auch der deutsche Bürgerfonds wird mit ähnlich niedrigen Verwaltungskosten auskommen wie der schwedische Pensionsfonds. Und da er die gleiche Anlagestrategie verfolgt, wird er auch eine vergleichbar gute Rendite erwirtschaften. In Schweden waren dies seit der Gründung der sogenannten Premium Pension vor 17 Jahren durchschnittlich 6,7 % pro Jahr nach Abzug aller Kosten. Kein Wunder, dass sich die schwedische Riesterreute höchster Popularität erfreut und höchste Zeit, dass dies auch in Deutschland möglich wird.

Jürgen Stellpflug (Ökotest)

Die Riester-Rente in ihrer bisherigen Form ist gescheitert

Nach dem Willen der Politik sollten eigentlich zusätzliche private und/oder betriebliche

Renten dafür sorgen, dass die Absenkung beim Rentenniveau von derzeit von derzeit 47,8 Prozent bis auf 44,3 Prozent im Jahr 2030 ausgeglichen und Versorgungslücken geschlossen werden. So sah es jedenfalls die angeblich größte Reform bei der Altersvorsorge zu Beginn der Jahrtausendwende vor. Doch der Ausgleich über staatlich geförderte, kapitalgedeckte Systeme, wie mit der seinerzeit neu eingeführten Riester-Rente kam nie richtig in Schwung. Von den circa 40 Millionen Arbeitnehmern, die von der Rentenkürzung betroffen sind, sorgen derzeit zum Beispiel lediglich 6,7 Millionen tatsächlich in vollem Umfang privat für ihr Alter vor und zahlen die vom Staat geforderten vier Prozent ihres Einkommens in eine Riester-Rente ein. Weitere 3,5 Millionen Bürger haben zwar einen Riester-Vertrag, doch der ist längst beitragsfrei gestellt. Sie sparen im Riester-System also keinen Cent mehr für das Alter. Und rund sechs Millionen Riester-Sparer besparen ihre Verträge nur anteilig. Sie schöpfen die staatliche Förderung also nicht voll aus. Allein aus diesem Grund kann die Riester-Rente die in sie gesetzten Ziele nicht erfüllen.

Nur eine Non-Profit-Organisation kann für kosteneffiziente Produkte sorgen.

Hinzu kommt, dass die als Riester-Renten angebotenen Produkte privater Anbieter viel zu teuer und renditeschwach sind, wie ÖKO-TEST schon kurz nach Einführung der Produkte feststellte. So zeigten schon die ersten Tests im Jahr 2002, dass allein in der Ansparphase bis zu 15,85 Prozent der Einzahlungen - Eigenbeiträge und Zulagen - für Vertragskosten draufgehen. Die staatliche Förderung kommt also nicht dort an, wo sie gebraucht wird - beim Verbraucher. Sondern sie versickert in den Taschen der Anbieter und beim Vertrieb. Schuld daran sind allerdings nicht allein die Vertriebskosten, sondern die gesamten Vertrags- und Biometriekosten dieser Produkte - in der Anspar- und in der Rentenphase. So ist das angesparte Garantiekapital zu Rentenbeginn bei Riester-Produkten oftmals sogar höher ist als bei ungeforderten Policen, wie ÖKO-TEST durch Gegenüberstellung von Riester-Renten mit ungeforderten Policen feststellte. Doch bei Auszahlung als Rente geht dieser Vorteil bei Riester-Produkten komplett verloren, was entweder an höheren Verwaltungskosten im Rentenbezug oder an höheren Biometriekosten liegt. Denn auch eine übervorsichtige Kalkulation der Lebenserwartung benachteiligt Riester-Sparer. Aus diesem Grund macht sich ÖKO-TEST schon seit Jahren für ein kostengünstiges Vorsorgekonto stark, das durch eine Non-Profit-Organisation verwaltet wird. Nur so kann sichergestellt werden, dass die staatliche Förderung auch wirklich ungeschmälert beim Verbraucher landet.

Garantien kosten Rendite, sind aber nicht komplett nutzlos

Zweifelsohne hat die extrem konservative Anlagepolitik der Versicherer, die ihre Anlagespielräume mangels ausreichenden Eigenkapitals nicht ausschöpfen können oder wollen, in der anhaltenden Niedrigzinsphase dazu geführt, dass mittlerweile auch der Sinn von Kapitalerhaltsgarantien infrage gestellt wird. Doch bei der Altersvorsorge steht nicht maximale Rendite, sondern die Sicherung des gewohnten Lebensstandards im Vordergrund. Das gilt umso mehr, als die staatlich geförderte Zusatzrente in Deutschland wegfallendes staatliches Renteneinkommen ersetzen soll und muss. Aus diesem Grund ist die nominale Kapitalerhaltsgarantie, wie sie das AltZertG vorschreibt, unersetzlich. Einen Verlust von dem mit staatlicher Förderung aufgebauten Vorsorgekapital kann und darf der Staat nicht tolerieren solange die gesetzliche Rente kein Lebensstandard sicherndes Niveau mehr gewährleistet bzw. kein Alterseinkommen oberhalb der Grundsicherung für alle garantieren kann. Mehr noch: Auch extrem unterschiedliche Renditen je nach Sparergeneration, wie sie bei der schwedischen Prämienrente toleriert werden, oder gar sinkende Renten im Rentenbezug, wie sie bei der neuen Zielrente möglich sind, die jetzt im Rahmen des bAV-Stärkungsgesetzes angedacht wird, führen zu sozialen Ungleichgewichten je nach Kapitalmarktlage - was der Staat vor dem zuvor genannten Hintergrund ebenfalls nicht tolerieren kann. Andernfalls müsste er in letzter Konsequenz demnächst Sozialhilfe nach Kapitalmarktlage gewähren - ein Unding.

Aus diesem Grund macht sich auch ÖKO-TEST - anders als die Deutschlandrente - beim

Internationale Konferenz zu Finanzdienstleistungen, Hamburg im Mai 2017

Vorsorgekonto für ein kollektives Sparmodell stark. Um Schwankungen des Kapitalmarkts auszugleichen, soll in guten Zeiten ein Teil der Erträge abgeschöpft werden, um die Rendite in schlechten Zeiten aufzubessern und/oder Verluste auszugleichen. So lässt sich auch bei vergleichsweise hoher Aktienquote sicherstellen, dass zu Rentenbeginn mindestens die Summe der eingezahlten Beiträge zur Verfügung steht. Gleichzeitig haben die verschiedenen Sparergenerationen - anders als bei individuellen Fondssparplänen oder ausländischen Vorsorgemodellen wie der schwedischen Prämienrente - immer eine annähernd gleiche Rendite.

Die kollektive Anlagestrategie wird auch im Rentenalter beibehalten. Davon merkt der Vorsorgesparer selbst allerdings nichts. Denn spätestens zu Rentenbeginn wird sein angespartes Kapital in Entgeltpunkte umgerechnet und als zusätzliche Rente von der DRV an ihn ausgezahlt. Nur im Hintergrund läuft das Vorsorgekonto weiter, um der DRV alle damit verbundenen Kosten zu erstatten. Auf diese Weise sichert das Vorsorgekonto die gesamte Rentenbezugsdauer seiner Sparer.
